



**Уральский
федеральный
университет**

имени первого Президента
России Б.Н.Ельцина

**Высшая школа
экономики
и менеджмента**

ЭКОНОМИКА СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Учебное пособие

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
УРАЛЬСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ ПЕРВОГО ПРЕЗИДЕНТА РОССИИ Б. Н. ЕЛЬЦИНА

ЭКОНОМИКА СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Учебное пособие

Рекомендовано
методическим советом Уральского федерального университета
в качестве учебного пособия для студентов вуза,
обучающихся по направлению подготовки
38.03.02 «Менеджмент»

Екатеринбург
Издательство Уральского университета
2019

А в т о р ы:

М. А. Королева, Е. С. Кондюкова,
Л. В. Дайнеко, Н. М. Караваева

Р е ц е н з е н т ы:

кафедра профессионально-экономического обучения Российского
государственного профессионально-педагогического университета
(заведующий кафедрой кандидат педагогических наук,
доцент Н. И. Зырянова);

О. А. Ру щ и ц к а я, кандидат экономических наук, доцент,
директор Института экономики, финансов и менеджмента
Уральского государственного аграрного университета

Экономика строительного предприятия : учеб. пособие /
Э40 [М. А. Королева, Е. С. Кондюкова, Л. В. Дайнеко, Н. М. Кара-
ваева] ; М-во науки и высш. образования Рос. Федерации, Урал.
федер. ун-т. — Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2019. — 202 с.

ISBN 978-5-7996-2592-4

В учебном пособии рассматриваются вопросы функционирования стро-
ительных организаций (предприятий) как субъектов рыночной экономики,
образования строительного предприятия, выбора его организационно-правовой
формы, оценки финансовых результатов и эффективности производственно-хо-
зяйственной, инновационной, инвестиционной деятельности. Особое внимание
уделяется стратегии предприятия (организации) с учетом его конкурентоспособ-
ности и принятой ценовой политики.

Для студентов бакалавриата и магистратуры, обучающихся по программе
промышленного менеджмента и инвестиционно-строительного бизнеса, а также
для слушателей курсов профессиональной переподготовки.

ББК У305.484я73-1

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|---|----|
| Предисловие | 5 |
| Глава 1. Роль и место капитального строительства в экономике России | |
| 1.1. Особенности и основные направления развития капитального строительства | 7 |
| 1.2. Организационные формы капитального строительства | 11 |
| 1.3. Состав и функции участников инвестиционно- строительной деятельности..... | 13 |
| 1.4. Договор подряда (контракт) на строительство | 17 |
| 1.5. Контрактная система в сфере закупок..... | 20 |
| Глава 2. Предприятие как субъект рыночных отношений | |
| 2.1. Предпринимательская деятельность в строительстве | 24 |
| 2.2. Предприятие — основная форма организации предпринимательской деятельности | 28 |
| 2.3. Внешняя и внутренняя среда предприятия и факторы его развития | 32 |
| 2.4. Организационно-правовые формы предприятия | 36 |
| Глава 3. Производственная и организационная структура предприятия | |
| 3.1. Организация строительного производства | 44 |
| 3.2. Производственная структура предприятия | 47 |
| 3.3. Организационная структура управления предприятием | 49 |
| Глава 4. Экономические ресурсы строительных организаций | |
| 4.1. Имущество и капитал предприятия | 60 |
| 4.2. Основные производственные фонды | 61 |
| 4.3. Оборотные средства строительных организаций | 77 |
| 4.4. Нематериальные активы..... | 87 |
| 4.5. Трудовые ресурсы и эффективность их использования..... | 93 |

| | |
|---|-----|
| Глава 5. Формирование цены на строительную продукцию | |
| 5.1. Сметная стоимость строительства объекта..... | 112 |
| 5.2. Состав и группировка затрат сметной стоимости строительно-монтажных работ | 117 |
| 5.3. Договорная цена на строительную продукцию | 121 |
| Глава 6. Себестоимость продукции строительной организации | |
| 6.1. Понятие себестоимости строительно-монтажных работ, состав и структура затрат | 124 |
| 6.2. Виды себестоимости строительно-монтажных работ | 128 |
| 6.3. Резервы и пути снижения себестоимости строительно- монтажных работ | 130 |
| Глава 7. Финансовые результаты, учет и отчетность строительного предприятия | 134 |
| 7.1. Финансовые ресурсы организации..... | 134 |
| 7.2. Формирование финансовых результатов деятельности предприятия..... | 136 |
| 7.3. Учет и отчетность строительных организаций | 143 |
| Глава 8. Планирование и стратегия развития строительного предприятия | |
| 8.1. Экономическая стратегия предприятия | 152 |
| 8.2. Планирование деятельности предприятия | 155 |
| 8.3. Производственная программа и производственная мощность..... | 160 |
| Глава 9. Взаимосвязь качества и эффективности деятельности строительного предприятия | |
| 9.1. Качество и конкурентоспособность продукции..... | 169 |
| 9.2. Экономическая эффективность деятельности предприятий | 172 |
| Глава 10. Инновационная и инвестиционная деятельность предприятия | |
| 10.1. Инновационная деятельность | 175 |
| 10.2. Инвестиционная политика предприятия | 181 |
| Список библиографических ссылок | 197 |
| Список рекомендуемой литературы | 198 |

ПРЕДИСЛОВИЕ

В учебном пособии содержатся основные положения дисциплины «Экономика строительного предприятия». Объектом изучения данной дисциплины является производственная деятельность строительного предприятия, механизмы формирования и использования основных факторов производства и его экономических ресурсов с учетом «строительной» специфики.

Экономика как наука возникла в связи с потребностью решения серьезных экономических проблем, связанных с использованием природных ресурсов и обеспечением существования человечества в целом. Потребности человека безграничны, а ресурсы, используемые для их удовлетворения, весьма ограничены. Эти потребности не могут быть удовлетворены полностью, и возникает противоречие между потребностями и возможностями общества. Поиск наилучшего использования ограниченных ресурсов для более полного удовлетворения цивилизационных потребностей стал главным вопросом экономической науки.

Экономика предприятия — это наука, рассматривающая процесс получения полезного продукта (работ, услуг) в условиях ограниченных ресурсов в сфере взаимодействия совокупности производственных (материальных, трудовых) и непроизводственных факторов, фондов обращения, готовой продукции, денежных средств и других элементов механизма производственных отношений, возникающих в рамках отдельного предприятия.

Экономика предприятия формирует теоретическое обоснование практической деятельности различных хозяйствующих субъектов, механизм их взаимодействия со структурами федерального, регионального и муниципального уровней. Основными методами изучения выступают методы статистического наблюдения и сравнительного анализа, которые дают возможность накапливать и сопоставлять

частные и обобщающие экономические показатели, анализировать динамику развития предприятия, сравнивать результаты его деятельности с показателями деятельности других хозяйствующих субъектов. Широко используются в теоретическом и прикладном анализе экономики предприятия математические модели, методы графического изображения, способствующие наглядному восприятию соотношений между различными экономическими показателями, оценке их динамики под влиянием экономических факторов.

Деятельность предприятия необходимо изучать не только с целью анализа его текущих дел, но и для прогнозирования поведения предприятия в условиях рыночной конъюнктуры и разработки рекомендаций для принятия оптимальных решений. Эта деятельность определяется технико-экономическими особенностями строительства и специфичным характером выпускаемой продукции. Строительное предприятие выполняет разнообразные виды строительных и монтажных работ по возведению объектов отраслей материального производства и непроизводственной сферы и в силу этого отличается по многим признакам и показателям от других типов предприятий.

Задачи пособия заключаются в анализе вопросов микроэкономики в процессе хозяйственной деятельности субъектов; основных терминов, экономических понятий и определений; механизма формирования основных технико-экономических показателей, характеризующих субъекты рыночной экономики; финансовых потоков внутри субъекта и между субъектами в рыночной среде; организационных аспектов этапов жизненного цикла субъектов строительства.

Освоение курса позволит сформировать у студентов систему знаний, навыков и умений в области экономики строительного предприятия и развить стратегическое экономическое мышление. После каждой главы в целях самоконтроля и систематизации информации учащимся предлагается ряд вопросов по изученному материалу.

Данное учебное пособие подготовлено преподавателями кафедры экономики и управления строительством и рынком недвижимости Высшей школы экономики и менеджмента Уральского федерального университета, имеющими серьезный практический и преподавательский опыт в сфере управления строительными предприятиями.

Глава 1

РОЛЬ И МЕСТО КАПИТАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

1.1. Особенности и основные направления развития капитального строительства

Одной из крупнейших сфер экономической деятельности является строительство, которое обеспечивает расширенное воспроизводство производственных мощностей и основных фондов всего народного хозяйства.

Строительный комплекс — система предприятий и организаций по реализации капитальных вложений, выполняющая в общественном производстве функцию создания основных недвижимых средств, необходимых и достаточных для деятельности всех отраслей народного хозяйства.

Капитальные вложения — форма осуществления инвестиций в воспроизводство основных фондов. В этом случае объектами инвестиционной деятельности являются вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды во всех отраслях и сферах народного хозяйства.

Строительство — особая отрасль материального производства, которая предназначена для ввода в действие новых, а также реконструкции, расширения, ремонта и технического перевооружения действующих объектов производственного и непроизводственного назначения.

Строительному производству свойственны общие закономерности и принципы управления экономикой. В то же время строительство как отрасль материального производства во многом отличается от промышленности. Понимание и учет объективных особенностей строительства — необходимое условие правильного выбора форм и методов планирования, организации и управления строительным производством.

Продукцией строительства являются полностью завершённые и подготовленные к производственному функционированию и оказанию услуг предприятия, здания, сооружения и объекты социального назначения, принятые в установленном порядке.

В отличие от промышленности в целом продукция строительного комплекса, как правило, не поставляется на рынок для какого-то обезличенного покупателя, а создается по заказу в соответствии с заранее определенным проектом и в заданном месте, с ориентацией на определенного заказчика.

Капитальное строительство охватывает деятельность общественных и специализированных организаций, проектно-изыскательских и научно-исследовательских организаций, предприятий стройиндустрии в составе строительных объединений. В число строительных организаций включаются юридические лица всех форм собственности, зарегистрированные и получившие лицензию на строительную деятельность, выполняющие работы по договорам строительного подряда, заключаемым с заказчиками, или государственному заказу. К сфере капитального строительства относится также деятельность заказчиков, распоряжающихся капитальными вложениями, источниками которых являются собственные или заемные средства предприятий, а также средства государственного бюджета.

В сфере капитального строительства прямо или косвенно участвуют более 70 отраслей экономики, которые обеспечивают строительство металлом и металлоконструкциями, цементом, лесоматериалами, строительными машинами, средствами транспорта, топливом и энергетическими ресурсами.

В строительстве используется продукция промышленности и строительных материалов (50 %), металлопрокат (около 18 %), пиломатериалы (40 %), продукция машиностроения (более 10 %).

Для перевозки строительных материалов, строительных конструкций и строительной техники используются практически все виды транспорта. Величина транспортных расходов в затратах на строительство достигает 20 %.

По объему производимой продукции и количеству занятых людских ресурсов на строительную отрасль приходится примерно десятая часть экономики страны.

В строительном процессе может быть выделено три этапа: подготовка к строительству; собственно строительство; реализация строительной продукции (сдача готового объекта строительства в эксплуатацию).

Подготовка к строительству включает следующие направления: технико-экономические исследования целесообразности строительства объекта, проектирование объекта и инженерно-техническую подготовку к строительству. В процессе технико-экономических исследований определяются основные технико-экономические показатели будущего объекта и оценивается экономическая целесообразность его строительства.

На стадии проектирования разрабатываются конструктивно-компоновочные решения объекта, методы организации строительства и технология производства работ, определяется сметная стоимость строительства. Инженерно-техническая подготовка заключается в вынесении опорной геодезической сети и строительной сетки, проведении работ по подготовке территории строительной площадки, подъездных транспортных коммуникаций.

При осуществлении собственно строительства на строительной площадке происходит соединение всех технологических элементов строительного процесса, в результате функционирования которых создается строительная продукция, формируются совокупные фактические издержки строительного производства, материально-вещественные элементы зданий и сооружений.

Завершением объекта строительства считается ввод законченных сооружений в эксплуатацию и передача их заказчику в виде основных фондов.

Как отрасль материального производства строительство имеет ряд особенностей, отличающих его от других отраслей. Эти особенности обусловлены характером его конечной продукции, специфическими условиями труда, применяемой техникой, технологией, организацией производства, управления и материально-технического обеспечения.

Особенности строительства:

1. Работа с недвижимостью и территориальная закреплённость продукции и объектов строительства (зданий, сооружений), подвижность орудий и средств производства (рабочих, строительных машин и др.), перемещающихся от объекта к объекту.

2. Специфика строительной продукции: она является капиталоемкой, материалоемкой, многодетальной, характеризуется длительным циклом производства и эксплуатации.

3. Разнообразие сооружаемых объектов: промышленные, жилищно-гражданские, социальные, транспортные, сельскохозяйственные, объекты водного хозяйства, магистральные трубопроводы, линии электропередач и др.

4. Зависимость от природно-климатических воздействий окружающей среды и местных условий. Отрицательные температуры усложняют технологию и организацию производства. Толщина стен, покрытий, ограждающих конструкций обусловлена расчетной температурой воздуха.

5. Отсутствие типовых проектов производства работ в результате ненормализованности технологии.

6. Различная сложность строительно-монтажных работ в конкретный временной период (например, в течение месяца), что затрудняет расчет численного и профессионально-квалификационного состава рабочих.

7. Участие различных организаций в производстве конечной строительной продукции. В строительстве объектов одновременно участвуют несколько строительных организаций (генподрядчики, субподрядчики), создающих отдельные конструктивные элементы зданий.

8. Связь продукции строительства непосредственно с земельными участками, служащими не только основаниями зданий и сооружений, но и их неотъемлемой частью. Стоимость строительной продукции зависит от стоимости земельного участка, конъюнктуры цен на рынке земли.

9. Особая форма специализации с отчуждением основных орудий труда от исполнителей. Только в строительстве основные машины принадлежат одной организации, а бригада строителей, работа которой зависит от этих машин, относится к другой организации.

10. Применение особой формы расчетов за строительную продукцию, при которой расчеты ведутся за «условно-готовую» продукцию — например, за этапы работ, конструктивные части зданий. Это предполагает установление цены не только за объект в целом, но и за отдельные виды и этапы работ.

1.2. Организационные формы капитального строительства

С развитием рыночных отношений расширились и формы управления строительством. Они зависят от следующих основных факторов:

- размера строящегося, реконструируемого или расширяемого объекта;
- природно-климатических и других местных условий;
- продолжительности строительства;
- стоимости строительства;
- возможных рисков;
- возможности самого заказчика по руководству работами, проектированию и непосредственному выполнению строительно-монтажных работ (далее — СМР).

Выбор той или иной формы управления строительством принадлежит заказчику. При выборе формы управления заказчик исходит из того, какими возможностями он располагает и как отразится передача функций управления строительством другим исполнителям на качестве работ, стоимости, риске.

В современных условиях получили распространение четыре основные организационные формы подрядных отношений заказчика с исполнителями: подрядная, хозяйственная, «под ключ», подрядные торги.

При подрядном способе строительство объектов осуществляется постоянно действующими специальными строительными и монтажными организациями по договору с заказчиками, которые имеют собственные материально-технические базы, средства механизации и транспорта, постоянные кадры соответствующих специальностей. Подрядный способ работ предполагает заключение между заказчиком и подрядчиком (генподрядчиком) договора на весь период строительства до полного завершения стройки. Этот договор носит название генерального. Все взаимоотношения между участниками процесса строительства регулируются правилами о договорах подряда на капитальное строительство, правилами финансирования строительства и договорами подряда.

При хозяйственном способе строительство объектов осуществляется собственными силами заказчика или инвестора. Для этого

в организационной структуре заказчика создается строительно-монтажное подразделение. Данный способ обычно применяют при реконструкции или расширении действующих предприятий, при строительстве небольших объектов на территории существующего предприятия, в сельском строительстве, т. е. в тех условиях, когда не представляется возможным организовать равномерную «временную» загрузку строительных кадров и выполнение СМР зависит от характера технологического процесса основного производства, а фронт работ не определен.

При хозяйственном способе управления строительно-монтажные участки, как правило, характеризуются слабой оснащенностью специализированной техникой, невысоким уровнем квалификации рабочих, неритмичностью строительных процессов, текучестью строительных кадров, низким уровнем производительности труда.

Однако хозяйственный способ имеет и преимущества: сокращается время на всевозможные согласования, связанные с привлечением подрядных строительных организаций, усиливается заинтересованность коллектива действующего предприятия и строительного управления в быстром и качественном осуществлении работ по реконструкции, перевооружению или расширению предприятия при единстве руководства строительством и эксплуатацией объекта.

В последние годы широкое распространение получила форма строительства объектов «под ключ». В данном случае функции заказчика передаются генеральному подрядчику. Генподрядная строительная организация берет на себя полную ответственность за строительство объекта в соответствии с утвержденным проектом, в установленные сроки и в пределах утвержденной сметной стоимости. Это повышает заинтересованность генподрядчика в более экономном расходовании установленного сметного лимита, так как сэкономленные средства поступают в его распоряжение, упрощается система связей, что способствует повышению оперативности принятия и реализации решений, а в конечном счете — удешевлению и ускорению строительства.

1.3. Состав и функции участников инвестиционно-строительной деятельности

Основными участниками строительного процесса являются: инвестор, государственный заказчик, заказчик (технический заказчик), застройщик, подрядчик, субподрядчик, участники долевого строительства, девелопер, проектная организация.

Участники инвестиционного цикла — это физические или юридические лица, интересы которых так или иначе затрагиваются на любой фазе этого цикла. Состав участников инвестиционно-строительного проекта, их роли, распределение функций и ответственности зависят от масштаба и сложности проекта. После изменений, внесенных в Градостроительный кодекс РФ в 2011 г., изменился правовой статус участников инвестиционно-строительного проекта.

Инвесторы — субъекты инвестиционной деятельности, принимающие решение о вложении собственных и привлеченных имущественных и интеллектуальных ценностей. Инвесторы вправе владеть, пользоваться и распоряжаться объектами и результатами инвестиций. Инвесторы могут выступать в роли вкладчиков, кредиторов, покупателей, а также выполнять функции заказчика или застройщика.

Инвестор (от англ. *investor* — вкладчик) — юридическое или физическое лицо, осуществляющее инвестиции, вкладывающее собственные, заемные или иные привлеченные средства в инвестиционные проекты и обеспечивающее их целевое использование. Инвестор может реализовать инвестиционный проект собственными силами либо привлечь для его реализации заказчика, застройщика. В качестве инвесторов могут выступать органы, уполномоченные управлять государственным и муниципальным имуществом или обладающие имущественными правами, а также российские и иностранные юридические и физические лица.

Между инвесторами и лицами, реализующими инвестиции, заключается договор, по которому инвестор определяет право распоряжаться выделенными государственными инвестициями заказчику, застройщику. Он имеет право владения, пользования и распоряжения объектами капитальных вложений и результатами осуществленных капитальных вложений.

Государственный заказчик — федеральный орган исполнительной власти, федеральное казенное предприятие или государственное учреждение, осуществляющее организацию работ по выполнению федеральных целевых программ и обеспечению поставок товаров, работ и услуг для федеральных государственных нужд. Госзаказчик осуществляет размещение заказов на подрядные строительные работы для государственных нужд за счет средств федерального бюджета, средств бюджетов субъектов РФ и внебюджетных источников финансирования путем проведения конкурсов, аукционов.

Заказчик — уполномоченные на то инвесторами физические и юридические лица, которые осуществляют реализацию инвестиционных проектов. Заказчик формирует состав генеральных исполнителей, ведет с ними денежные расчеты, осуществляет общее руководство строительством, организует приемку законченных объектов. Возможны ситуации, когда заказчик одновременно является и инвестором, т. е. строительство ведется за счет средств самого заказчика, полученных им, например, в результате предшествующей коммерческой деятельности (может быть, и не связанной со строительством). Заказчик, не являющийся инвестором, наделяется правами владения, пользования и распоряжения капитальными вложениями на период и в пределах полномочий, которые установлены договором и (или) государственным контрактом в соответствии с законодательством РФ.

Заказчик представляет интересы инвестора по реализации инвестиционного проекта в течение всего инвестиционного периода, при этом несет имущественную ответственность перед исполнителями в установленном законодательством порядке [1, гл. 25] за невыполнение отдельных обязательств по договору.

Застройщик — физическое или юридическое лицо, обеспечивающее на принадлежащем ему земельном участке строительство, реконструкцию, капитальный ремонт объектов капитального строительства, а также выполнение инженерных изысканий, подготовку проектной документации для их строительства, реконструкции, капитального ремонта [2, п. 16 ст. 1].

Федеральным законом «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» введено новое понятие «технический заказчик».

Технический заказчик — физическое лицо, действующее на профессиональной основе, или юридическое лицо, которое уполномочено застройщиком и действует от имени застройщика: В соответствии со своими функциями технический заказчик:

- заключает договоры о выполнении инженерных изысканий; подготавливает проектную документацию по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объектов капитального строительства; подготавливает задания для выполнения указанных видов работ;

- предоставляет лицам, выполняющим инженерные изыскания и (или) осуществляющим подготовку проектной документации, строительство, реконструкцию, капитальный ремонт объектов капитального строительства, материалы и документы, необходимые для выполнения указанных видов работ;

- утверждает проектную документацию;

- подписывает документы, необходимые для получения разрешения на ввод объекта капитального строительства в эксплуатацию;

- осуществляет иные функции, предусмотренные Градостроительным кодексом и другими законодательными актами.

Вместе с тем застройщик вправе осуществлять функции технического заказчика самостоятельно.

К сожалению, в данном документе не дано определение понятия «заказчик» и, по сути, можно считать, что используемое ранее понятие «заказчик» [2, п. 3 ст. 47] заменено на понятие «технический заказчик», полномочия которого определены более полным образом, чем полномочия «заказчика».

Как известно, подрядные правоотношения регулируются Гражданским кодексом РФ, а не Градостроительным кодексом РФ. В силу п. 1 ст. 702, п. 1 ст. 740 и ст. 758 ГК РФ сторонами по любому договору подряда, в том числе по договору строительного подряда и договору подряда на выполнение проектных и изыскательских работ, выступают заказчик и подрядчик, т. е. применительно к подрядным правоотношениям сторона, задание которой выполняет подрядчик, в ГК РФ именуется «заказчик». В рассматриваемом случае в роли заказчика по договору подряда будет выступать организация, имеющая статус застройщика (в соответствии с Градостроительным кодексом РФ).

Технический заказчик может заключить договор подряда на стороне заказчика, но не от собственного имени, а от имени застройщика [2, п. 22 ст. 1], следовательно, он не будет являться стороной договора подряда [3, п. 1 ст. 182, ст. 971, ст. 975]. Правовой статус заказчика по договору подряда не зависит от того, кем заключен договор подряда: самим застройщиком или уполномоченным им техническим заказчиком. Как бы ни именовались стороны в договоре, в любом случае суд, толкуя договор, будет определять права и обязанности сторон исходя не из их наименований, а из правовой природы договора и существа сложившихся между сторонами правоотношений [3, ст. 431].

Девелопер в классическом понимании — предприниматель, который получает прибыль от «ведения» проекта. От того, насколько грамотно он решит задачу вложения средств в строительство с целью извлечения прибыли, будет зависеть его собственная прибыль. Девелопер «ведет» всю стройку от начала и до конца, просчитывает ее «перспективность», доходность, нанимает брокеров, которые займются продажей, разрабатывает концепцию объекта и продумывает его позиционирование на рынке. Сдачей дома обязанности девелопера не заканчиваются, он создает управляющую компанию и занимается эксплуатацией объекта.

Генеральный подрядчик (подрядчик) — один из основных участников инвестиционного процесса в строительстве. Это физическое или юридическое лицо, имеющее право на осуществление строительной деятельности и (или) заключившее договор с заказчиком. Подрядчик принимает на себя обязательства по строительству объектов или совершению определенных проектно-изыскательских и строительных работ, необходимых для выполнения строительства, и по сдаче объекта по плану и в срок в соответствии с проектно-сметной документацией. Подрядчик имеет право поручать по субподрядному договору выполнение отдельных видов и комплексов работ специализированным подрядным организациям, т. е. субподрядчикам.

Субподрядчик — специализированная подрядная организация, привлекаемая генеральным подрядчиком на договорных условиях для выполнения монтажных и специальных видов работ в установленные сроки и с надлежащим качеством. К специальным строительным работам относятся электромонтажные, сантехнические,

слаботочные, противопожарные и охранные, теплоизоляционные, буровзрывные и другие работы.

Проектировщик — лицо, имеющее допуск на выполнение соответствующих видов проектных работ, которое заключило договор с заказчиком и выполняет взятое обязательство лично.

Генеральный проектировщик — главный исполнитель проектных работ, выполняющий основную их часть собственными силами, а остальную — силами привлекаемых субподрядных проектных организаций (проектировщиков). Генеральный проектировщик обычно сам формирует состав исполнителей (проектировщиков), ведет с ними денежные расчеты, принимает у них законченные проектные работы (по аналогии со строительным генподрядчиком). Чаще всего это крупная проектная организация, специализированная на каком-либо виде строительства (промышленном, гидротехническом, гидромелиоративном и т. д.).

Отношения между субъектами инвестиционной деятельности осуществляются на основе договора и (или) государственного контракта, заключаемых между ними в соответствии с ГК РФ. Договор является основным документом, регулирующим отношения его сторон в процессе выполнения предусмотренных в нем обязательств. Условия договора отражают частные особенности деятельности его участников и отношений между ними, которые не могут в полной мере регулироваться обобщенными положениями законодательных и нормативных актов. Наличие договоров при выполнении строительных, монтажных и других подрядных работ при возведении объектов является основанием для защиты прав хозяйствующих субъектов.

1.4. Договор подряда (контракт) на строительство

Основным правовым документом, регулирующим отношения между субъектами инвестиционной деятельности, является договор подряда, по которому подрядчик обязуется за свой риск выполнить в конкретный срок определенную работу по заданию заказчика с использованием его или своих материалов, а заказчик обязуется принять работу и оплатить ее по обусловленной цене и в установленный срок.

Общие положения и порядок заключения и исполнения договоров подряда предусмотрены Гражданским кодексом РФ, гл. 37 «Подряд». В составе этой главы выделены пять параграфов: «Общие положения о подряде», «Бытовой подряд», «Строительный подряд», «Подряд на выполнение проектных и изыскательских работ» и «Подрядные работы для государственных нужд».

Договор подряда на строительство — хозяйственный договор, по которому подрядчик обязуется построить и сдать в установленный срок определенный договором объект либо выполнить обусловленные договором строительные работы, а заказчик обязуется предоставить подрядчику строительную площадку или обеспечить фронт работ, принять их и оплатить.

Предметом договора строительного подряда является результат деятельности подрядчика, имеющий конкретную овещественную форму. Им может быть объект нового строительства; капитальный ремонт здания или сооружения; монтаж технологического, энергетического и другого специального оборудования; выполнение пусконаладочных и иных неразрывно связанных со строящимся объектом работ.

Существенными условиями договора строительного подряда являются: предмет договора; срок выполнения работ; цена договора. При отсутствии в договоре хотя бы одного из перечисленных выше условий договор строительного подряда может быть признан судом незаключенным.

Кроме того, сроки начала и окончания строительства имеют важное значение с точки зрения организации бухгалтерского и налогового учета.

В дополнение к перечисленным выше условиям договора строительного подряда в силу ст. 717 ГК РФ качество выполненных работ должно соответствовать условиям договора подряда и при отступлении от этого требования обязательство считается исполненным ненадлежащим образом. Таким образом, качество работ также является существенным условием договора строительного подряда.

Цена договора, как правило, определяется путем составления смет на выполнение работ, приобретение оборудования, закупку строительных материалов и конструкций и т. п. Техническая документация, определяющая объем, содержание работ и другие предъявляемые к ним требования, и сметы в совокупности составляют

проектно-сметную документацию, являющуюся неотъемлемым элементом договора строительного подряда.

Оплата выполненных подрядчиком работ производится заказчиком согласно срокам и порядкам, установленным законодательством или договором строительного подряда. При отсутствии соответствующих указаний в законе или в договоре оплата работ производится после окончательной сдачи результатов работы при условии, что работа выполнена надлежащим образом и в согласованный срок либо с согласия заказчика досрочно.

Основанием для проведения расчетов за выполненные работы признаются:

- подписанные сторонами акты приемки выполненных работ (форма КС-2);
- справки о стоимости выполненных работ и затрат (форма КС-3);
- акт о приеме (поступлении) оборудования (форма ОС-14);
- акт приема-передачи оборудования в монтаж (форма ОС-15).

Условия расчетов оговариваются в договоре строительного подряда. Одним из условий расчетов часто бывает выплата аванса после подписания договора и выставления счета подрядчика. Размер аванса зависит от характера выполняемых работ. В соответствии с обычаями делового оборота в строительстве стандартная величина аванса не превышает 30 % от стоимости авансируемых работ.

Особенностью расчетов в строительстве является значительная доля в общем платежном обороте расчетов за выполненный объем работ. Договором подряда может быть предусмотрено, что расчеты за выполненные работы осуществляются:

- после выполнения работ в полном объеме;
- по мере выполнения отдельных этапов или видов работ;
- ежемесячно.

Условием гарантийного типа при расчетах за полностью выполненные работы в договоре строительного подряда может быть условие полноты оплаты, например: «Все платежи и расчеты должны производиться в пределах 95 % стоимости договорной цены. 5 % стоимости выплачиваются при взаиморасчетах после подписания соответствующего акта о принятии объекта в эксплуатацию».

Договор должен составляться с учетом включения в него подробного перечня прав и обязанностей сторон. Детальная регламентация прав и обязанностей сторон по договору строительного подряда в ряде случаев существенно облегчает реализацию требований по восстановлению нарушенного права.

Порядок заключения договора регулируется ст. 432–449 ГК РФ, в соответствии с которыми договор заключается путем направления предложения заключить договор одной стороной и принятия направленного предложения другой стороной.

Состав разделов, текст, рекомендации по порядку составления договора подряда (на строительство объекта, выполнения комплекса строительных (монтажных) работ), перечень документов, прилагаемых к договору, изложены в Методических рекомендациях по составлению договоров подряда на строительство в РФ [4].

1.5. Контрактная система в сфере закупок

Реализация любого инвестиционного проекта в условиях рыночной экономики сводится к серии взаимосвязанных и скоординированных закупок ресурсов проекта, в том числе машин и оборудования, материалов, лицензий, строительных, монтажных и пусконаладочных работ (наем ген- и субподрядчиков), информационно-консультативных услуг по разработке проектно-сметной документации, надзору за производством работ и прочим аспектам хозяйственной деятельности. Понятие «закупки» в зарубежной практике управления проектами носит универсальный характер, тогда как в традиционном российском понимании — это всего лишь этап материально-технического снабжения. Термин «ресурсы проекта» в широком толковании включает в себя не только материально-технические и трудовые ресурсы, но и весь спектр работ и услуг по проекту. Объединяющим элементом ресурсов проекта является основной способ их закупки — через конкурсные торги.

Подрядные торги — это система управления строительством, при которой заказчик выбирает проектировщиков, подрядчиков, поставщиков технологического оборудования на конкурсной основе, учитывая наиболее выгодные предложения с точки зрения цены, коммерческих и технических условий.

Подрядные торги проводятся при размещении заказов:

- 1) на строительство предприятий, зданий и сооружений производственного и непроизводственного назначения;
- 2) на выполнение проектных, изыскательских, конструкторских, строительных, монтажных, пусконаладочных и других видов работ;
- 3) на поставку комплектного технологического оборудования;
- 4) на управление проектом, консультирование, надзор;
- 5) на другие технически и организационно обоснованные сочетания изложенных выше работ и услуг.

В сфере регулирования закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд 1 января 2014 г. был принят Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [5]. Для отдельных положений закона предусмотрены более поздние сроки введения в действие.

Контрактная система в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд подразумевает совокупность участников контрактной системы сферы закупок и использование единой информационной системы (далее — ЕИС) в сфере закупок в соответствии с законодательством РФ и иными нормативными правовыми актами о контрактной системе в сфере закупок.

Данный закон регулирует отношения, связанные с прогнозированием и планированием обеспечения государственных и муниципальных нужд в товарах, работах и услугах, осуществлением закупок, мониторингом, контролем и аудитом за соблюдением требований, предусмотренных данным законом. Закон предусматривает обеспечение государственных и муниципальных нужд в целях повышения эффективности, результативности осуществления закупок товаров, работ, услуг, обеспечения гласности и прозрачности закупок, предотвращения коррупции и злоупотреблений. В законе рассматриваются процедуры:

- планирования закупок товаров, работ, услуг;
- определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей);
- заключения гражданско-правового договора, предметом которого являются поставка товара, выполнение работы, оказание услуги (в том числе приобретение недвижимого имущества или аренда имущества), от имени РФ, субъекта РФ или муниципального

образования, а также бюджетным учреждением либо иным юридическим лицом; исполнения контрактов;

- мониторинга закупок товаров, работ, услуг;
- аудита в сфере закупок товаров, работ, услуг;
- контроля за соблюдением законодательства РФ и иных нормативных правовых актов.

Заказчики при осуществлении закупок используют конкурентные способы определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) или осуществляют закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).

Рассмотрены конкурентные способы определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей):

- конкурсы (открытый конкурс, конкурс с ограниченным участием, двухэтапный конкурс, закрытый конкурс, закрытый конкурс с ограниченным участием, закрытый двухэтапный конкурс);
- аукционы (аукцион в электронной форме, закрытый аукцион);
- запрос котировок;
- запрос предложений.

При заключении контракта указывается, что цена контракта является твердой и определяется на весь срок исполнения контракта, а в случаях, установленных Правительством РФ, указываются ориентировочное значение цены контракта либо формула цены и максимальное значение цены контракта, установленные заказчиком в документации о закупке. В контракт включается обязательное условие об ответственности заказчика и поставщика (подрядчика, исполнителя) за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств, предусмотренных контрактом.

В Законе № 44-ФЗ предусмотрено создание ЕИС, содержащей данные обо всех этапах госзакупок, начиная с планирования. ЕИС является инструментом сбора сведений в сфере госзакупок и инструментом контроля за взаимным соответствием сведений в различных документах (например, соответствием информации в плане-графике и в плане закупок).

Согласно статистике, несмотря на трудности заключения договора на торгах и на необходимость дополнительных финансовых затрат на их подготовку и проведение, экономический эффект

от торгов составляет в среднем 8 — 12 %, но может достигать 30 % и более.

Участники конкурсов, благодаря ЕИС, имеют возможность увеличить свою долю рынка и расширить географические рамки деятельности. Повышается прозрачность работы с контрагентами, снижается уровень коррупции.

Основным социально-экономическим результатом перехода на систему торгов является оптимизация стоимости и продолжительности строительства, структуры строительных организаций, численности и квалификационного состава работающих.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Предложите определение строительной продукции и назовите ее основные особенности.
2. Перечислите состав и основные функции участников инвестиционно-строительной деятельности.
3. Назовите основные этапы строительного процесса.
4. Определите организационные формы капитального строительства.
5. Охарактеризуйте виды и основные условия договоров подряда.
6. В чем суть предмета договора подряда на строительство?
7. Перечислите основные разделы договора подряда на строительство.
8. Дайте определение подрядным торгам и контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд.
9. Назовите конкурсные способы определения поставщика (подрядчика, исполнителя).

Глава 2

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

2.1. Предпринимательская деятельность в строительстве

Среди основных задач, стоящих перед обществом, важное место занимает развитие предпринимательства как активной формы экономической деятельности.

Предпринимательство — инициативная, самостоятельная деятельность по производству продукции (работ, услуг), осуществляемая (на свой риск и под имущественную ответственность) лицами, зарегистрированными в качестве предпринимателей, и направленная на получение прибыли в результате удовлетворения произведенной продукцией рыночных потребностей.

Под предпринимательской деятельностью понимается совокупность последовательно или параллельно осуществляемых сделок, которые ограничены непродолжительным временным интервалом.

Субъектами предпринимательской деятельности в РФ могут быть граждане страны, граждане иностранных государств и объединения партнеров. Граждане вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридических лиц с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя. Объединения партнеров как субъекты предпринимательства могут выступать в форме различных хозяйственных объединений, использующих как собственное, так и приобретенное на законном основании имущество. Права, обязанности, ответственность и гарантии предпринимателей регламентируются ГК и Законом «О предприятиях и предпринимательской деятельности» [6].

Предпринимательская деятельность может осуществляться в двух видах:

1) индивидуальное предпринимательство, осуществляемое гражданином без образования юридического лица;

2) предпринимательская деятельность, осуществляемая юридическими лицами (предприятиями различных организационно-правовых норм).

Индивидуальное предпринимательство — это вид деятельности, которая организуется и реализуется отдельным гражданином (физическим лицом). К данному виду предпринимательства применимы все правила и требования ГК РФ, которые регулируют деятельность юридических лиц. Это касается как использования предоставляемых правовым статусом прав и гарантий (например, право индивидуального предпринимателя использовать наемную рабочую силу), так и безусловного выполнения всех обязанностей в полной мере (например, имущественная ответственность индивидуального предпринимателя в случае его банкротства перед кредиторами).

Предпринимательская деятельность может осуществляться в рамках предприятия (организации), приобретающего ту или иную организационно-правовую форму и именуемого юридическим лицом.

Юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязательства, быть истцом и ответчиком в суде. Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс или смету.

Все юридические лица согласно ГК РФ подразделяются на:

- коммерческие организации, «преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности» (ГК РФ, п. 1 ст. 50);

- некоммерческие организации, «не имеющие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности» (Там же).

Выбор конкретной организационно-правовой формы предприятия, имеющего статус коммерческой организации, определяется рядом обстоятельств и факторов, например:

- порядком и мерой участия учредителей и собственников имущества в распределении прибыли;

- принципами формирования имущества предприятия;
- мерой ответственности учредителей по обязательствам предприятия;
- особыми требованиями, устанавливаемыми ГК РФ и другими законодательными актами и предъявляемыми к той или иной организационно-правовой форме;
- формой собственности имущества предприятия.

В соответствии с ГК РФ собственником имущества является лицо (физическое или юридическое), которому принадлежит право собственности, т. е. право владения, пользования и распоряжения своим имуществом.

Субъектами права собственности являются граждане, юридические лица, государство (Российская Федерация), субъекты Федерации (республики, края, области), муниципальные образования. Таким образом, ГК РФ признается частная собственность (в том числе общая и долевая), государственная собственность (в том числе федеральная или общегосударственная и собственность субъектов Федерации) и муниципальная собственность.

Удовлетворение общественных потребностей достигается на основе тщательной подготовки предпринимательского процесса и прогнозирования рыночной обстановки. Столь же важно и последующее внимание к развитию условий деятельности, учету изменений, реакции на них. В современных условиях острой конкуренции принципиально выделяются три направления предпринимательской деятельности, независимо от субъекта деятельности: организация производства, организация труда и организация управления.

Организация производства — использование прогрессивных технических и технологических решений (принципы разделения труда, рационализации взаимодействия в исполнении процессов, взаимосвязи рабочих мест и экономических потоков ресурсов во времени и в пространстве).

Организация труда — обеспечение наиболее продуктивной деятельности персонала, каждого работника на его рабочем месте. Это направление предполагает рациональное оснащение и планировку мест приложения труда, т. е. создание максимально благоприятных условий взаимодействия человека со средствами производства. Следует отметить, что в ходе реформирования экономики в России

интерес к этому направлению повышения эффективности хозяйственной деятельности заметно снизился. Не последнюю роль в этом играет относительно низкая стоимость рабочей силы как в целом по стране, так и в отдельных ее регионах.

Организация управления — организация системы управления и организация собственно управленческого труда. Система управления обеспечивает реализацию всего комплекса функций управления, соблюдение баланса функций, прав и обязанностей каждого звена управления, экономичность осуществления руководства, способность к эффективной деятельности в условиях изменяющейся обстановки.

Особенностью управленческого труда является работа с людьми, с информацией. Управленческий труд осуществляется не только на рабочем месте руководителя, специалиста, но и в любом контакте со звеньями производственной структуры. Организация управленческого труда требует оснащения его различными видами организационной техники, разделения задач с учетом трудоемкости их выполнения на основе нормирования труда, кооперирования деятельности отдельных работников. Значительная часть управленческого труда представляет собой мыслительные операции, что требует специфических методов оценки и учета его результатов.

Постоянно изменяющиеся общественные потребности побуждают предпринимателя развивать дело, увеличивать состав и объем выпускаемой продукции. Для этого необходимо привлечение дополнительных ресурсов. В то же время источники ресурсов объективно имеют предельные размеры, идет ли речь о природных ограничениях, количестве вовлекаемых в деятельность работников или накопленном ранее имуществе. Для разрешения складывающегося противоречия между планами и возможностями их выполнения, между потребностями и возможностями их удовлетворения возникает задача наиболее эффективного использования имеющихся ресурсов.

Какие же ресурсы, охватывающие многообразие сфер предпринимательской деятельности, следует привлекать? Классической экономикой предлагается следующий перечень:

— природные ресурсы — естественные, имеющие в природе экономические, производственные ресурсы в виде земли и земельных угодий, водных богатств, воздушного бассейна, полезных ископаемых, лесов, растительного и животного мира;

— трудовые ресурсы — трудоспособная часть населения, обладающая физическими и интеллектуальными возможностями к трудовой деятельности и производящая материальные блага или оказывающая услуги;

— финансовые ресурсы — денежные средства, принадлежащие субъекту, включая в том числе и средства в иностранной валюте;

— капитальные средства — вещная форма недвижимого и приравниваемого к нему имущества в виде техники, технологии;

— материальные ресурсы — предметы труда; сырье, основные и вспомогательные материалы, полуфабрикаты, топливо, незавершенное строительство и отходы производства, а также запасные части машин, предназначенные для ремонта оборудования, тара и тарные материалы;

— научно-информационные ресурсы, выраженные в сведениях о знаниях человечества, о ситуации в рыночной сфере, состоянии законодательства и т. п.;

— личностные параметры предпринимателя, отражающие его возможности на основе знаний и опыта;

— организационные параметры предпринимательской структуры, определяющие возможности мобилизации внутренних и внешних сил предприятия.

2.2. Предприятие — основная форма организации предпринимательской деятельности

Предприятие — это обособленный хозяйствующий субъект, действующий в рыночной экономике, использующий материальные и информационные ресурсы для производства пользующейся спросом продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. Предприятие для осуществления своей деятельности формирует имущество, которое может принадлежать ему на праве собственности или полного хозяйственного ведения. Источниками имущества предприятия являются: денежные и материальные взносы учредителей; доходы от реализации продукции (работ, услуг); доходы от ценных бумаг, капитальные вложения и дотации от бюджетов разных уровней; выкуп имущества государственных предприятий

путем акционирования, конкурса, аукциона, тендера и иные источники.

Основными признаками предприятия выступают (в соответствии со ст. 48 ГК РФ):

- наличие в своей собственности, в хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленного имущества;
- способность отвечать своим имуществом по обязательствам, которые возникают у предприятия во взаимоотношениях с кредиторами, в том числе при неисполнении обязательств перед бюджетом;
- способность выступать в хозяйственном обороте от своего имени (приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права), т. е. в соответствии с законодательством заключать все виды гражданских правовых договоров с хозяйственными партнерами и другими юридическими и физическими лицами;
- право (или возможность) быть истцом, предоставлять виновной стороне иск и выступать в качестве ответчика в суде при невыполнении обязательств в соответствии с законодательством и договорами;
- право иметь самостоятельный баланс или смету.

Кроме того, предприятие должно правильно вести учет затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг), своевременно представлять установленным государственным органам отчетность, а начиная с 1996 г. представлять балансы и другую бухгалтерскую и финансовую отчетность для независимой аудиторской проверки.

В соответствии с ГК РФ любое юридическое лицо подлежит государственной регистрации и действует на основании устава, либо учредительного договора и устава, либо только учредительного договора.

В уставе отражаются:

- организационная и правовая формы предприятия (фирмы);
- наименование, местонахождение, юридический адрес;
- цели и предмет деятельности;
- уставный фонд (капитал) и порядок распределения прибыли;
- органы контроля;
- перечень и местонахождения структурных единиц, входящих в состав предприятия;
- условия реорганизации и ликвидации.

Уставный фонд (капитал) — зафиксированная сумма основного и оборотного капиталов предприятия. Уставный капитал предприятия является основным источником собственных средств и в денежной форме представляет пассивы предприятия, а в производительной форме — активы.

Активы и пассивы предприятия всегда сбалансированы, т. е. равны, что отражается в балансе предприятия. Упрощенная система баланса представлена в табл. 1.

Собственный капитал предприятия составляет актив баланса за минусом заемного капитала (собственный капитал = актив баланса — заемный капитал).

Таблица 1

Состав и структура баланса

| Актив | Пассив |
|--|--|
| 1. Внеоборотные активы: | 1. Капитал и резервы: |
| 1.1. Нематериальные активы | 1.1. Уставный капитал |
| 1.2. Основные средства | 1.2. Добавочный капитал |
| 1.3. Доходные вложения | 1.3. Резервный капитал |
| 1.4. Незавершенное строительство | 1.4. Целевые фонды |
| 1.5. Долгосрочные финансовые вложения | 1.5. Нераспределенная прибыль |
| 1.6. Прочие внеоборотные активы | 1.6. Прочий капитал |
| 2. Оборотные активы: | 2. Долгосрочные обязательства |
| 2.1. Материально-производственные запасы | 3. Краткосрочные обязательства: |
| 2.2. Дебиторская задолженность (счета к получению) | 3.1. Краткосрочные кредиты и займы |
| 2.3. Краткосрочные финансовые вложения | 3.2. Кредиторская задолженность (счета к оплате) |
| 2.4. Денежные средства | 3.3. Прочие краткосрочные обязательства |
| 2.5. Прочие оборотные активы | |

Предприятие можно классифицировать по различным признакам:

- по отраслевой принадлежности:
 - отрасли материального производства (промышленность, строительство, сельское хозяйство);
 - отрасли непроеизводственной сферы (жилищно-коммунальное хозяйство, транспорт, связь и т. п.);

— отрасли социального обслуживания населения (здравоохранение, наука, культура и искусство, просвещение и т. п.);

- по количественным параметрам:

- микропредприятия — до 15 человек;

- малые предприятия или малый бизнес — до 100 человек;

- средние предприятия или средний бизнес — от 101 до 250 человек [7].

Установлены предельные значения дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности за предшествующий календарный год, определяемого в порядке, установленном законодательством РФ о налогах и сборах, суммируемого по всем осуществляемым видам деятельности и применяемого по всем налоговым режимам, для следующих категорий субъектов малого и среднего предпринимательства:

- микропредприятия — 120 млн руб.,

- малые предприятия — 800 млн руб.,

- средние предприятия — 2 млрд руб. [6];

- по качественным параметрам:

- тип собственности (частные, смешанные, государственные, муниципальные, религиозные, кооперативные);

- объем и ассортимент выпускаемой продукции;

- организационно-правовые формы предпринимательской деятельности.

Главной целью функционирования предприятия является удовлетворение рыночного спроса произведенной продукции и получение на этой основе прибыли. При этом очевидно, что удовлетворение рыночного спроса является внешней целью предприятия, а получение прибыли — его внутренней целью.

Текущие и стратегические задачи, решаемые предприятием в процессе своей деятельности, заключаются в развитии маркетинга, качества, номенклатуры и объемов производства продукции, пользующейся рыночным спросом; организации процесса материально-технического снабжения предприятия; развитию уровня экономической и экологической эффективности деятельности предприятия; внедрении результатов научно-технического прогресса в производство; обеспечении безопасности производства и охране труда работников предприятия.

Кроме маркетингово-производственных задач разрабатываются планы и стратегия деятельности предприятия, решаются социально-экономические задачи, связанные с персоналом: подготовка и повышение квалификации профессиональных кадров; развитие систем оплаты и стимулирования труда работников предприятия; обеспечение жилищных, социальных, культурно-оздоровительных потребностей работников предприятия.

2.3. Внешняя и внутренняя среда предприятия и факторы его развития

Предприятие в процессе своего функционирования и развития постоянно испытывает воздействие факторов, оказывающих влияние на формы и содержание производственно-хозяйственного процесса, получение конечных результатов и на устойчивое развитие предприятия. Все факторы можно разделить на внутренние и внешние. Основные факторы внутренней среды — технология, техника, организация строительного производства, персонал организации, информация и финансы.

Основу предприятия составляют люди (персонал предприятия). Для изготовления продукции им необходимы средства производства.

Для расчетов за поставки необходимых материалов, оборудования, энергоресурсов, для выплаты заработной платы работникам и осуществления прочих платежей предприятию необходимы финансовые средства, которые накапливаются на его расчетном счете в банке и частично в кассах предприятия. При отсутствии достаточной суммы собственных средств предприятие вынуждено использовать заемные средства в форме кредитов, займов.

Большое значение для работы предприятия имеет коммерческая, техническая и оперативная информация. Коммерческая информация отвечает на вопросы: как, какую продукцию и в каком количестве необходимо изготавливать, по какой цене и кому ее реализовать, какие расходы потребуются на ее производство.

Техническая информация дает представление о характеристике продукции, технологии ее изготовления, определяет, какие предметы труда необходимы для изготовления, при помощи каких

средств труда и приемов, в какой последовательности должна вестись работа.

На основе оперативной информации выдаются задания персоналу, производится его расстановка по рабочим местам, осуществляется контроль, учет и регулирование хода производственного процесса, а также корректировка управленческих и коммерческих операций, т. е. происходит процесс управления производством.

Результаты и эффективность деятельности предприятия в значительной степени определяются его внешней средой. Воздействие внешней среды является, во-первых, многофакторным, во-вторых, динамичным и, в-третьих, неопределенным. Вся совокупность факторов внешней среды может быть дифференцирована на две группы: факторы прямого воздействия (факторы микросреды) и факторы косвенного воздействия (факторы макросреды) (рис. 1).

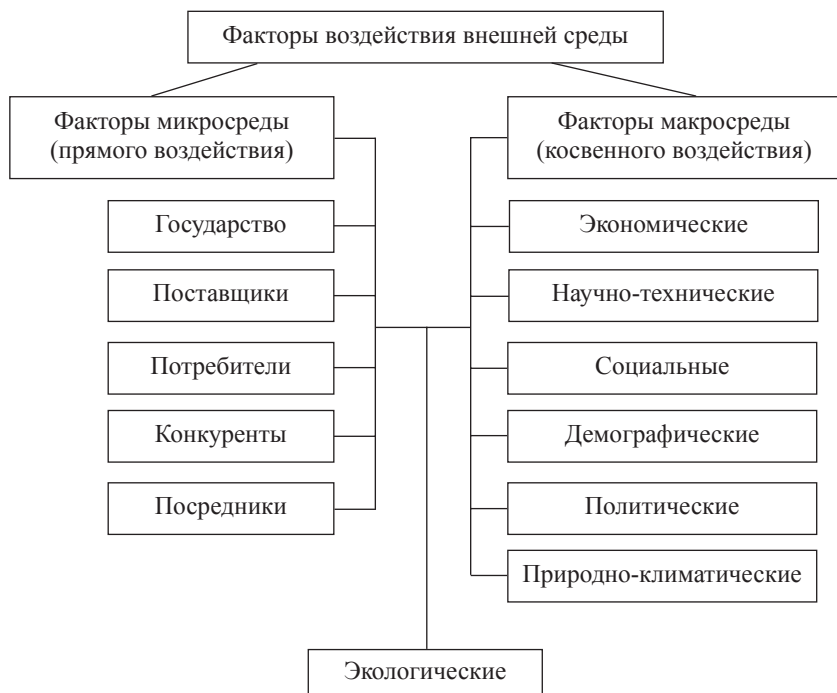


Рис. 1. Основные факторы внешней среды, воздействующие на деятельность предприятия

Факторы прямого воздействия прямо и непосредственно влияют на темпы и масштабы развития предприятия, на эффективность его деятельности. Факторы прямого воздействия составляют: законодательная база и экономическая политика в установлении налоговой системы, государственной защиты предприятия вне зависимости от формы собственности и организационно-правовой его формы, в регулировании ставки процентов по кредитам и т. д.; ресурсное обеспечение; воздействие конкурентов и потребителей; правовое обеспечение, инфляция, информационное обеспечение.

Особое место на предприятии принадлежит фактору поставки сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих, энергии, топлива, оборудования и других ресурсов. Воздействие поставок на результаты производственно-хозяйственной деятельности проявляется через уровень цен на данные ресурсы, качество, объемы и сроки их поставки.

Предприятие не может оставаться пассивным потребителем, необходимо разрабатывать и реализовывать стратегию и тактику выбора поставщиков, анализируя и оценивая альтернативные варианты поставки необходимых ресурсов. Важнейшим инструментом уменьшения силы воздействия этого фактора (поставщики) выступают маркетинговые исследования в сфере приобретения необходимых ресурсов.

Максимизация прибыли и удовлетворение рыночной потребности во многом зависят от такого фактора, как потребители. Конкретными потребителями продукции, производимой предприятиями, являются: физические лица; предприятия; бытовые и торговые организации, выступающие посредниками; государственные учреждения. Воздействие этого фактора на эффективность деятельности и перспективы развития каждого конкретного предприятия обуславливает необходимость обязательного и постоянного осуществления маркетинговой деятельности предприятиями-производителями.

Конкуренты оказывают свое влияние на другое предприятие не только через рынок аналогичной продукции, но и через поставщиков различных ресурсов и посредников. Конкуренция, будучи главным условием развития рыночной экономики, имеет следующие рычаги воздействия: угроза появления новых конкурентов, новых товарных заменителей; способность предприятий-поставщиков

и покупателей торговаться, отстаивая свои интересы; соперничество на рынке уже имеющихся конкурентов. Вследствие действия этих сил предприятия ради сохранения своих сегментов рынка вынуждены вкладывать дополнительные средства в организацию сбыта, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, рекламу.

К внешним факторам косвенного воздействия относятся: экономические, научно-технические, социальные, демографические, природно-климатические и политические.

Состояние экономического окружения предприятия влияет на уровень экономической эффективности и возможности предприятия (состояние финансовой системы страны, покупательная способность населения, уровень инфляции, реальные доходы населения).

Научно-технические факторы имеют решающее значение для появления технологических инноваций в области процессов производства.

К социальным факторам относятся организационная и потребительская культура населения, нравственные нормы его поведения, профессиональные и личностные качества работников предприятия, уровень здравоохранения. Социальная среда во многом определяет номенклатуру, объемы производства, качество продукции.

Демографические факторы влияют на динамику изменения численности населения, что определяет, с одной стороны, реальные возможности обеспечения предприятия трудовыми ресурсами, с другой — формирует уровень и масштабы рыночных потребностей.

Политические факторы определяют политическую обстановку и степень стабильности в обществе. Политическая ситуация внутри страны, в равной мере как и внешнеполитическая обстановка, имеет большое значение для предприятий как с точки зрения привлечения инвестиций, в том числе и зарубежных, так и с позиций развития внешнеэкономической деятельности предприятия.

Природно-климатические факторы определяют размещение предприятия, оказывают прямое воздействие на издержки предприятия, связанные с добычей, транспортировкой материально-сырьевых и топливно-энергетических ресурсов, на цену рабочей силы. К этим факторам относятся геологические условия добычи

сырьевых ресурсов, наличие энергоресурсов, воды, транспортных коммуникаций, климатические условия.

Особую роль в развитии и эффективности деятельности предприятия играют экологические факторы, которые ограничивают возможности использования первичного природного сырья и загрязнения окружающей среды отходами, выбросами и сбросами, образующимися в процессе производства.

Выделяют два способа дальнейшего развития предприятия: экстенсивный и интенсивный.

Термин «экстенсивное развитие» подразумевает развитие предприятия, осуществляемое исключительно за счет количественного увеличения (дополнительного привлечения) основных факторов производства. Экстенсивный путь развития предприятия предполагает расширение производства на основе вовлечения в него дополнительного объема экономических ресурсов: живого труда, основных производственных фондов и оборотных средств. При этом технико-технологическая база производства остается неизменной. Конечным результатом экстенсивного пути развития является рост объемов производства и более полное удовлетворение рыночного спроса на этой основе, что может обеспечить конкретному предприятию увеличение массы прибыли. Однако роста экономических показателей, характеризующих экономическую эффективность (себестоимость и рентабельность продукции, производительность труда, уровень фондоотдачи и т. д.), практически не происходит.

Интенсивные факторы обеспечивают путь развития, основанный на применении более эффективных орудий и предметов труда, более совершенных форм организации труда и технологических процессов в соответствии с достижениями научно-технического прогресса.

2.4. Организационно-правовые формы предприятия

Строительное предприятие прежде всего характеризуется выбранной организационно-правовой формой и конкретными целями и задачами, определяющими его деятельность.

Хозяйственные товарищества — это коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников)

уставным капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей, а также произведенное и приобретенное хозяйственным товариществом в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности. Хозяйственные товарищества подразделяются на полное товарищество и товарищество на вере.

Полное товарищество — это объединение двух или более лиц для ведения предпринимательской деятельности на совместной основе в соответствии с заключенным между ними договором. Эти лица несут неограниченную солидарную ответственность не только вложенным капиталом, но и всем своим имуществом. Учредительный договор, заключенный для образования полного товарищества, является единственным документом и подписывается всеми его участниками.

В российской практике промышленного предпринимательства эта форма практически не нашла своего применения ввиду ряда обстоятельств. Так, в условиях, когда каждый участник имеет право заниматься наравне с другими своей предпринимательской деятельностью, это может привести к возникновению нежелательной конкуренции и как результат — к распаду организации. Кроме того, полная и неограниченная имущественная ответственность участников в случае банкротства влечет за собой потерю не только своего вклада, но и личного имущества.

Товарищество на вере (коммандитное товарищество) — это объединение двух или нескольких лиц на основании договора между ними в целях ведения совместной хозяйственной деятельности. Товарищество на вере включает в себя две группы участников: полные товарищи и вкладчики (коммандитисты). При этом вкладчик крайне ограничен в правах по управлению делами товарищества на вере, но имеет право: получать часть прибыли, пропорциональную его доле в складочном капитале; свободно выходить из товарищества со всей своей долей вклада; передавать свою долю или ее часть другому вкладчику или третьему лицу.

Принципиальное отличие коммандитного товарищества от полного товарищества состоит в том, что только одна часть его членов несет полную субсидиарную ответственность по обязательствам товарищества всем своим имуществом, а другая часть в виде членов-вкладчиков несет ограниченную ответственность и отвечает по обязательствам только своим паевым вкладом в общество. Так же,

как и полные товарищества, товарищества на вере не получили широкого распространения.

Хозяйственные общества — это коммерческие организации с разделенным на доли учредителей капиталом, которые могут создаваться в следующих формах:

- общество с ограниченной ответственностью;
- акционерное общество.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) — это хозяйствующий субъект, учрежденный одним или несколькими лицами, в том числе и юридическими, и имеющий уставный капитал, минимальный размер которого должен составлять в соответствии с законодательством РФ не менее стократной величины минимального размера оплаты труда. Формирование уставного капитала осуществляется вкладами учредителей ООО и разделяется на доли между ними в соответствии с учредительными документами. Участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов, т. е. имущественная ответственность вкладчиков является ограниченной. Учредительными документами ООО являются его устав и договор. Высшим органом общества с ограниченной ответственностью является общее собрание его участников, а для оперативного управления деятельностью ООО создается исполнительный коллегиальный или (и) единоличный орган, который подотчетен общему собранию учредителей.

Эта организационно-правовая форма предприятия является наиболее распространенной в РФ, поскольку обладает рядом следующих преимуществ:

- отсутствие ответственности всем своим имуществом по обязательствам общества;
- исключение участников из числа его учредителей только по собственному желанию или по решению суда, что является достаточно весомой гарантией для предпринимателя;
- возможность свободного выхода каждого участника из состава общества с причитающейся ему долей в уставном капитале и стоимости части имущества ООО, пропорционально этой доле, включая долю прибыли, причитающейся ему по итогам работы этого общества;

- наличие реальной возможности выпускать облигации на сумму, не превышающую стоимость уставного капитала и величину обеспечения, предоставленного ООО для этих целей третьим лицом;
- прием новых членов такого общества только с согласия всех его действующих членов, что гарантирует отсутствие среди членов общества нежелательных участников.

Акционерным обществом (АО) признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих ему акций. Данная организационно-правовая форма используется достаточно широко и в первую очередь крупными промышленными предприятиями.

В связи с вступлением в силу Федерального закона «О внесении изменений в главу 4 части первой ГК РФ и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов РФ» из Гражданского кодекса исключено понятие типов акционерных обществ (открытые и закрытые) и вводится понятие публичных (ПАО) и непубличных (НАО) акционерных обществ [1, ст. 66.3].

Публичными являются акционерные общества, осуществлявшие публичное размещение акций (эмиссионных ценных бумаг, конвертируемых в акции). По большому счету к ПАО применяются правила, ранее относившиеся к ОАО. НАО в основном это «бывшие» ЗАО.

Публичное акционерное общество обязано во всех случаях руководствоваться Федеральным законом «Об акционерных обществах» [7]. Если для ОАО в отдельных случаях допускалось ведение реестра акционеров собственными силами, то публичные и непубличные акционерные общества всегда обязаны делегировать эту задачу специализированным организациям, имеющим лицензию. При этом для ПАО реестродержатель обязательно должен быть независимым. Для ОАО совет директоров был обязательным органом лишь в случае, если число акционеров общества было более 50. Сейчас же коллегиальный орган с не менее чем 5 членами — неотъемлемая часть ПАО.

Для ПАО порядок управления жестко закреплён в законе. К примеру, по-прежнему сохраняется норма, согласно которой к компетенции совета директоров или исполнительного органа нельзя

относить вопросы, подлежащие рассмотрению общим собранием. Непубличное же общество может передать часть этих вопросов коллегиальному органу. Кроме того, НАО вправе заменить коллегиальный управляющий орган единоличным, а также вносить ряд иных изменений в компетенцию органов управления.

Статус участников и решение общего собрания в ПАО должен в обязательном порядке подтверждать представитель организации-реестродержателя. У НАО есть выбор: можно воспользоваться тем же механизмом либо обратиться к нотариусу.

Непубличное акционерное общество по-прежнему вправе предусматривать в уставе или корпоративном договоре между акционерами право на преимущественную покупку акций. Для публичного акционерного общества такой порядок абсолютно недопустим.

Корпоративные договоры, заключаемые в ПАО, должны раскрываться. Для НАО же достаточно уведомления общества о факте заключения такого договора. Его содержание, если иное напрямую не установлено законом, может быть конфиденциальным.

Производственный кооператив — это такая коммерческая организация, которая представляет собой добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. В соответствии с законодательством члены производственного кооператива несут обязательную дополнительную (субсидиарную) ответственность по обязательствам кооператива.

Унитарное предприятие — это коммерческая организация, не наделенная правом собственности на имущество, закрепленное за этой организацией его собственником, которым выступает, например, государство. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе и между работниками предприятия. Имущество таких предприятий находится соответственно в государственной или муниципальной собственности на правах хозяйственного ведения или оперативного управления.

Деление на виды унитарных предприятий производится в соответствии со следующими условиями:

- право, на основании которого унитарному предприятию принадлежит переданное собственником имущество;
- непосредственный собственник имущества унитарного предприятия.

Непосредственным собственником имущества унитарных предприятий являются РФ, субъекты РФ и муниципальные образования.

В соответствии с этим «Закон о государственных и муниципальных предприятиях» устанавливает следующие виды унитарных предприятий:

а) унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения:

- федеральное государственное предприятие;
- государственное предприятие (государственное предприятие субъекта РФ);

- муниципальное предприятие;

б) унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления:

- федеральное казенное предприятие;
- казенное предприятие (казенное предприятие субъекта РФ);
- муниципальное казенное предприятие.

Собственник имущества, находящегося в хозяйственном ведении унитарного предприятия, в соответствии с законом решает вопросы создания предприятия, определение предмета его деятельности, назначает директора предприятия, осуществляет контроль за использованием по назначению и сохранностью принадлежащего предприятию имущества, находящегося в хозяйственном ведении. Унитарные предприятия не могут продавать принадлежащее им на праве хозяйственного ведения имущество, сдавать его в аренду, отдавать в залог или иным способом распоряжаться этим имуществом без согласия собственника. Учредительным документом такого унитарного предприятия является его устав, утверждаемый уполномоченным на то государственным органом или органом местного самоуправления. Размер уставного фонда предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, не может быть менее суммы, определенной соответствующим законом.

Унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления, создаются по решению Правительства РФ, правительств субъектов РФ или органом самоуправления. Учредительным документом казенных предприятий является устав, утверждаемый соответствующим органом управления. Собственник имущества унитарного казенного предприятия несет субсидиарную (дополнительную) ответственность по обязательствам такого предприятия при недостаточности его имущества. Казенное предприятие в отношении закрепленного за ним имущества осуществляет права владения, использования и распоряжения им в пределах, установленных соответствующим законом, а также в соответствии с целями своей деятельности, заданиями собственника.

Объединения предприятий. На практике сложились типы объединений, которые различаются в зависимости от целей объединения, характера хозяйственных отношений между их участниками, степени самостоятельности. Это картели, синдикаты, тресты, концерны, промышленные холдинги.

Картель представляет собой объединение, как правило, предприятий одной отрасли, предполагающее совместную коммерческую деятельность, т. е. регулирование сбыта с помощью установленных квот, товарных цен, условий реализации.

Синдикат — разновидность картельного соглашения, которое предполагает сбыт продукции его участников через единую сбытовую сеть, создаваемую в форме акционерного общества или общества с ограниченной ответственностью. Форма синдиката наиболее распространена в отраслях с массовой однородной продукцией: горнодобывающей, металлургической, химической.

Трест представляет собой объединение, в котором предприятия, ранее принадлежащие разным предпринимателям, сливаются в единый производственный комплекс, теряя свою юридическую и хозяйственную самостоятельность. Форма треста удобна для организации комбинированного производства, т. е. объединения в одной компании предприятий разных отраслей промышленности, когда они представляют собой последовательные ступени обработки сырья либо когда одно из предприятий играет вспомогательную роль.

Концерн — это объединение самостоятельных предприятий, связанных посредством системы участия, патентно-лицензионных

соглашений, финансирования, тесного производственного сотрудничества. Концерн обычно является объединением производственного характера, в которое входят предприятия разных отраслей. Объединенные в концерн предприятия остаются юридическими лицами в форме акционерных обществ или иных хозяйственных объединений, но имеют общее руководство, осуществляемое головной компанией (холдингом).

Холдинг представляет собой «держательскую» (материнскую, головную) компанию, которая, обладая контрольным пакетом акций предприятий, объединенных в единую структуру, обеспечивает управление ими и контроль над их деятельностью.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. В чем состоит главная цель и правовой статус предпринимательства?
2. Перечислите организационно-правовые формы предприятия.
3. Чем определяется правовой статус предприятия?
4. В чем заключается влияние внешней среды на результаты работы предприятия?
5. Раскройте сущность интенсивного и экстенсивного путей развития предприятия.

Глава 3

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ И ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1. Организация строительного производства

Необходимым условием эффективной деятельности предприятия является рациональное построение организационной, производственной и управленческой структуры.

Сущность любого производства — его производственный процесс. Производственный процесс представляет собой совокупность отдельных процессов труда, направленных на превращение сырья и материалов в готовую продукцию. Содержание процесса производства оказывает определяющее воздействие на структуру построения производственных подразделений предприятия.

Основные факторы производственного процесса — это средства труда, предметы труда и труд как целесообразная деятельность людей. Непосредственное взаимодействие этих трех основных факторов и образует содержание производственного процесса.

Строительные процессы классифицируют на основе технологических признаков и подразделяют на заготовительные, транспортные и монтажно-укладочные.

Заготовительные процессы: изготовление строительных материалов, полуфабрикатов на специализированных предприятиях, а также на строительных площадках (приобъектных бетонорастворных установках, передвижных битумосмесительных агрегатах и т. п.).

Транспортные процессы: доставка строительных материалов, изделий и конструкций на строительную площадку и их подача непосредственно к рабочим местам.

Монтажно-укладочные процессы: основные, создающие строительную продукцию (кирпичная кладка стен, монтаж конструкций), подготовительные (подготовка поверхностей к окраске,

укрупнительная сборка конструкций) и вспомогательные (установка подмостей, лесов). Монтажно-укладочные процессы осуществляются непосредственно на строящемся объекте. В зависимости от специфики технологии их разделяют на непрерывные (рабочие операции следуют одна за другой) и прерывные, требующие технологического перерыва между отдельными операциями (выдерживание бетона в опалубке, нанесение слоев штукатурки).

По роли в производственном цикле монтажно-укладочные процессы относятся к ведущим и совмещаемым. Процессы, которые определяют технологическую последовательность и сроки изготовления строительной продукции, называются ведущими, а процессы, выполняемые параллельно с ними, — совмещаемыми.

Строительные процессы различают также по степени технической оснащенности: ручные, механизированные, комплексно-механизированные и автоматизированные.

По степени организационной сложности строительные процессы разделяют на простые и комплексные (сложные). Простой процесс — совокупность технологически связанных рабочих операций, которые выполняются одним и тем же составом исполнителей (монтаж фундаментных блоков, забивка свай и др.). Комплексный процесс — это совокупность простых процессов, которые находятся в технологической и организационной зависимости, связаны единством конечной продукции, например, возведение монолитного железобетонного фундамента (установка опалубки, монтаж арматуры, бетонирование, уход за бетоном).

Строительные работы — совокупность строительных процессов, в результате которых создается определенный вид строительной продукции. Строительные работы подразделяют на общестроительные (земляные, каменные, бетонные, монтаж строительных бетонных, железобетонных, деревянных конструкций), выполняемые общестроительными организациями, и специализированные (сантехнические, электромонтажные, монтаж технологического оборудования и др.), выполняемые специализированными предприятиями.

Строительное производство — взаимосвязанный комплекс строительных и монтажных работ и процессов, обеспечивающий расширенное производство путем создания и обновления основных собственных фондов.

Организация строительного производства — взаимосвязанная система подготовки к выполнению отдельных видов работ, установления и обеспечения общего порядка, очередности и сроков выполнения, снабжения всеми видами ресурсов для обеспечения эффективности и качества выполнения отдельных видов работ и строительства объектов.

Организация строительного производства, согласно требованиям СНиП 12-01-2004 «Организация строительства» [8], должна обеспечивать направленность всех организационных, технических и технологических решений на достижение конечного результата — ввода в действие объекта с необходимым качеством и в установленные сроки.

Строительство каждого объекта допускается осуществлять только на основе организационно-технологической документации, включающей предварительно разработанные решения по организации строительства и технологии производства работ, которые должны быть приняты в проекте организации строительства (ПОС) и проекте производства работ (ППР).

В состав ПОС включаются:

- календарный план строительства, в котором определяются сроки и очередность строительства основных и вспомогательных зданий и сооружений, технологических этапов работ, пусковых и градостроительных комплексов с распределением капитальных вложений и объемов строительно-монтажных работ по зданиям и сооружениям и периодам строительства;
- строительные генеральные планы для подготовительного и основного периодов строительства с расположением постоянных зданий и сооружений, мест размещения временных, в том числе мобильных (инвентарных) зданий и сооружений, постоянных и временных железных и автомобильных дорог и других путей для транспортирования оборудования, конструкций, материалов и изделий; путей для перемещения кранов большой грузоподъемности; инженерных сетей, мест подключения временных инженерных коммуникаций к действующим сетям с указанием источников обеспечения стройплощадки электроэнергией, водой, теплом, паром; складских площадок; основных монтажных кранов и других строительных машин, механизированных установок; существующих и подлежащих сносу строений,

мест расположения знаков закрепления разбивочных осей зданий и сооружений;

- организационно-технологические схемы, определяющие оптимальную последовательность возведения зданий и сооружений с указанием последовательности работ;
- ведомость объемов основных строительных, монтажных и специальных строительных работ;
- ведомость потребности в строительных конструкциях, материалах и оборудовании;
- график потребности в кадрах строителей по основным категориям;
- пояснительная записка.

3.2. Производственная структура предприятия

Для успешного ведения производства необходимо рационально построить производственный процесс в пространстве, т. е. определить исходя из особенностей производства наиболее эффективную структуру предприятия.

Под производственной структурой строительно-монтажной организации (предприятия) понимается состав ее подразделений, обеспечивающих производство строительно-монтажных работ и конечной строительной продукции с параметрами, отвечающими требованиям рынка. Состав подразделений строительно-монтажной организации определяется в первую очередь такими процессами и категориями, как специализация, концентрация, кооперирование, комбинирование, интеграция, диверсификация и мобильность строительного производства.

В зависимости от масштаба, характера и уровня специализации производства строительно-монтажные организации и их подразделения организуются по объектному, технологическому или смешанному принципам. Организации и их подразделения могут специализироваться на строительстве различных видов жилья (панельное, кирпичное, монолитное, бетонное строительство), объектов культурно-бытового, производственного назначения, транспортных сооружений и магистралей (портов, аэродромов, железных, автомобильных дорог, мостов и др.), шахт и рудников

(угольных и др.), магистральных трубопроводов, а также на возведении определенных специфических объектов (дымовые трубы, градирни и др.), выполнении определенных видов строительных и монтажных работ (электромонтажные, санитарно-технические, вентиляционные работы, прокладка теплотрасс, сетей водопровода и канализации, монтаж технологического оборудования, сигнализации и др.).

Крупные строительно-монтажные организации, как правило, в своем составе имеют большие подразделения, составляющие их материально-техническую базу, в том числе предприятия и цеха по изготовлению строительных конструкций, изделий и деталей, полуфабрикатов, а также карьерное, транспортное хозяйства, подразделения механизации и др.

Все подразделения строительно-монтажной организации принципиально подразделяются на три основные группы:

- 1) подразделения основного производства;
- 2) обслуживающие хозяйства и участки;
- 3) подразделения подсобно-вспомогательного назначения.

К подразделениям основного производства относятся подразделения по производству строительных и монтажных работ (строительно-монтажные управления или участки), а также цеха по изготовлению строительных деталей в домостроительных комбинатах и аналогичных организациях.

К обслуживающим хозяйствам и участкам относятся подразделения производственно-технологической комплектации, складское хозяйство, автотранспортные хозяйства, участки механизации, занимающиеся эксплуатацией строительных машин, инструмента, транспорта, находящихся на собственном балансе строительно-монтажной организации.

К подразделениям подсобно-вспомогательного производства относятся цеха и полигоны по частичной переработке и раскрою строительных материалов, изготовлению полуфабрикатов, товарной арматуры, приготовлению товарного бетона и раствора, асфальта, изготовлению и ремонту опалубки, инвентарных лесов, подмостей и др.

Производственная структура предприятия динамична. По мере совершенствования техники и технологии производства, управления, организации производства и труда совершенствуется

и производственная структура. Совершенствование производственной структуры создает условия для интенсификации производства, эффективного использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов, повышения качества продукции.

3.3. Организационная структура управления предприятием

Организационная структура предприятия (организации) в общем смысле представляет собой структуру логических взаимоотношений уровней управления и функциональных областей, системную их организацию, набор координационных и информационных связей, порядок распределения функций управления по различным уровням и подразделениям управленческой иерархии. В практическом выражении — это совокупность отделов, служб и подразделений в организации.

В основу формирования организационной структуры предприятия закладываются четыре классических функции управления:

1. Планирование и прогнозирование как определение цели развития предприятия на длительную перспективу и краткосрочный период, разработка программы, плана действий с различной степенью детализации и на разные периоды времени.

2. Организация производства — процесс формирования элементов и связей управляющей и управляемой систем, выбор методов и способов воздействия как на предприятие в целом, так и на отдельные производственные звенья и отдельных исполнителей.

3. Мотивация — использование системы материального и морального стимулирования, развивающей мотивационные рычаги воздействия на трудовые коллективы и отдельных исполнителей для достижения максимально высоких результатов их производственной деятельности.

4. Контроль — установление, фиксирование и проверка соответствия хода выполнения производственной программы и плановых показателей деятельности предприятия.

В современном менеджменте речь идет еще о трех важных функциях, пронизывающих всю его структуру. Это учет, анализ и координация (регулирование), способствующие выявлению,

обобщению, анализу и оценке появляющихся отклонений от плановых показателей и доведению этой информации до руководителей предприятия, его подразделений и функциональных служб в целях своевременной подготовки управленческих решений по регулированию процессов производства и реализации продукции. На основе учета, анализа и координации обеспечивается согласованная и слаженная работа производственных и функциональных подразделений предприятия.

«Наилучшая» структура — это та, которая оптимальным образом позволяет организации эффективно взаимодействовать с внешней средой, продуктивно и целесообразно распределять и направлять усилия своих сотрудников и, таким образом, удовлетворять потребности клиентов и достигать своих целей с высокой эффективностью.

Базой для построения организационной структуры управления предприятия является организационная структура предприятия. Звенья аппарата управления формируются под выполнение функций управления. Их состав и численность могут быть различны в зависимости от размеров строительно-монтажных организаций, характера выполняемых работ и осуществляемого строительства, а также от внешних условий функционирования. Но практически общими в структуре управления большинства строительно-монтажных организаций являются следующие службы (отделы):

- плановая;
- производственно-техническая;
- сметно-договорная;
- технологическая;
- диспетчеризации производства;
- труда и заработной платы;
- производственно-технологической комплектации;
- материального снабжения.

Управленческий модуль предприятия не только ставит задачи перед подразделениями, но и решает вопрос наделения их необходимыми ресурсами. От своевременной корректировки и изменения структуры зависит адаптационная составляющая и успех функционирования организации. Анализируя организационную структуру управления (ОСУ), необходимо определить, способствует ли структура достижению целей организации.

Исторически сложились четыре базовых вида ОСУ, которые выражают различные степени детерминизма и функциональной гибкости:

- линейная
- линейно-функциональная;
- линейно-штабная (линейно-функционально-штабная);
- матричная.

При подчинении всех работников единой воле руководителя возникает так называемая линейная структура управления (ЛСУ) (рис. 2). Эти структуры характеризуются четким единоначалием — каждый руководитель, каждый работник подчинен только одному вышестоящему лицу.

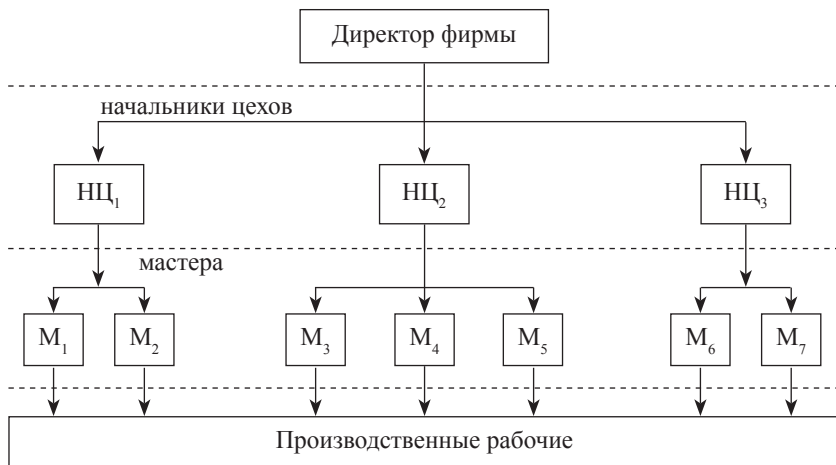


Рис. 2. Пример линейной структуры управления

Основные достоинства ЛСУ:

- относительная простота подбора руководителей каждого из уровней управления;
- оперативность принятия и реализация управленческих решений;
- относительная простота реализации функций управления.

Основные недостатки ЛСУ:

- разобщенность горизонтальных связей в производственных системах;

- опасность излишней жесткости в управлении;
- при числе уровней управления более четырех усложняется процесс принятия и реализации управленческих решений;
- ограниченная пригодность в условиях диверсификации производства.

Области применения:

- предприятия с численностью до 500 человек с высоким уровнем технологической или предметной специализации (металлообработка, заготовительное производство, сборка, оказание однородных услуг и т. п.);
- предприятия местной промышленности (например, деревообработка, изготовление продукции из местного сырья, производство товаров широкого потребления).

В линейно-функциональных структурах управления (ЛФСУ), помимо линейного управления, добавляется еще и функциональное, связанное с дальнейшей специализацией управленческого труда, например, введение плановых, учетных и контрольных функций, технологической подготовки производства (рис. 3). Типичным примером функциональных служб управления являются службы (отделы, группы) главных специалистов — экономиста, механика, технолога, металлурга и т. п., а также бухгалтерия фирмы.

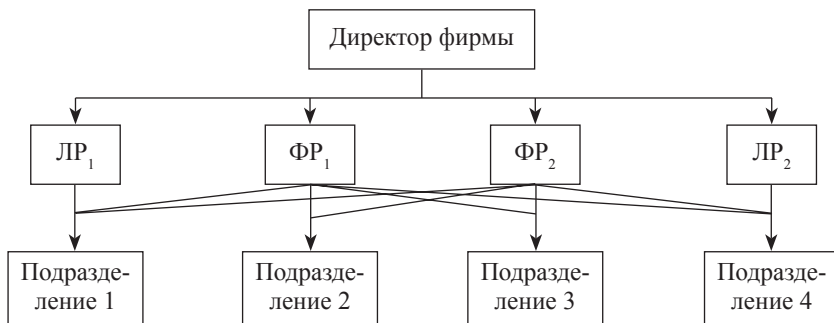


Рис. 3. Пример линейно-функциональной структуры управления:
ЛР — линейные руководители; ФР — функциональные руководители

Каждое из структурных подразделений (отдел, цех) получает распоряжения (производственные задания) не только от руководителя производства (обычно это заместитель директора по производству

или главный инженер), но и от руководителей функциональных служб, отвечающих за экономию ресурсов, технику безопасности и т. д. Таким образом, в ЛФСУ управление осуществляется как линейными, так и функциональными руководителями.

Линейные руководители (ЛР) осуществляют полноту управления всем объектом и по всем функциям управления, несут ответственность за результаты деятельности своего подразделения. Это, например, руководитель предприятия, цеха, участка.

Различают два типа функциональных руководителей (ФР). К первым из них относятся те, кто реализует одну или несколько функций управления по всему объекту управления (например, руководитель планового отдела); ко вторым — те, кто реализует все функции управления по части объекта управления (например, службы главных специалистов — главного инженера, главного конструктора, главного механика и т. д.).

В ЛФСУ необходимо ранжировать распоряжения, указания, т. е. устанавливать порядок, очередность их выполнения. Это традиционная проблема во всех ЛФСУ, предмет постоянных коллизий в руководстве фирмами.

Основные достоинства ЛФСУ:

- высокий уровень специализации управленческой деятельности в конкретных сферах, что обеспечивает высокое качество и эффективность принимаемых специализированных управленческих решений;
- компетентный охват практически всех сфер управленческой деятельности;
- максимальная адаптация к разнообразным требованиям и условиям диверсификации производства;
- относительная простота подбора руководителей для управления специализированными сферами управленческой деятельности.

Основные недостатки ЛФСУ:

- нарушение принципа единоначалия;
- трудности принятия и реализации согласованных управленческих решений, обеспечения их комплексности;
- сложность подбора руководителей высших уровней управления.

Области применения: средние и крупные промышленные предприятия, проектно-конструкторские и исследовательские

организации, производственные и научно-производственные объединения с численностью 500–3000 человек.

Линейно-функционально-штабная структура управления (ЛШСУ) представляет собой линейно-функциональную структуру управления, дополненную штабным органом (штабом), на который возлагаются дополнительные функции управления (рис. 4).

Штаб наделяется определенными полномочиями, правами, которые обычно ниже полномочий руководителя предприятия или организации. Помимо управления структурными подразделениями со стороны руководителя организации осуществляется управление со стороны штаба. При этом обычно выделяется группа работников в оперативное подчинение штабу.

Штабные структуры создаются в случаях ликвидации последствий стихийных бедствий, аварий, катастроф; освоения новой продукции, новой технологии; решения внезапно возникшей неординарной задачи.

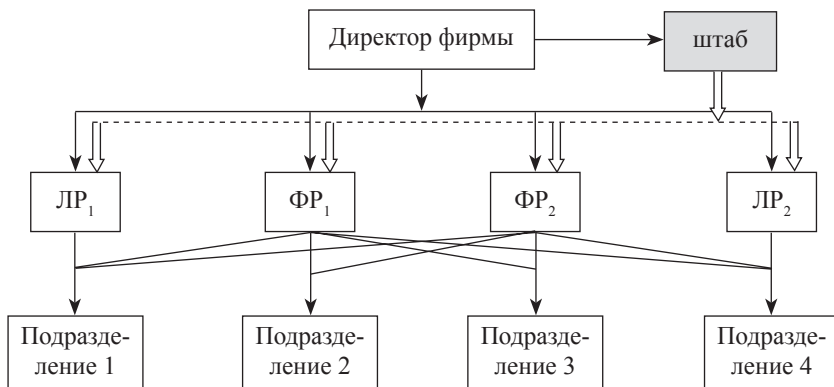


Рис. 4. Пример линейно-штабной структуры управления

Дальнейшая судьба штабного органа управления складывается в зависимости от обстоятельств. Так, при окончании устранения последствий стихийных бедствий или катастроф штаб обычно ликвидируется. При освоении же новой продукции штаб вместе с соответствующими структурами может выделиться в самостоятельное подразделение, фирму или отрасль.

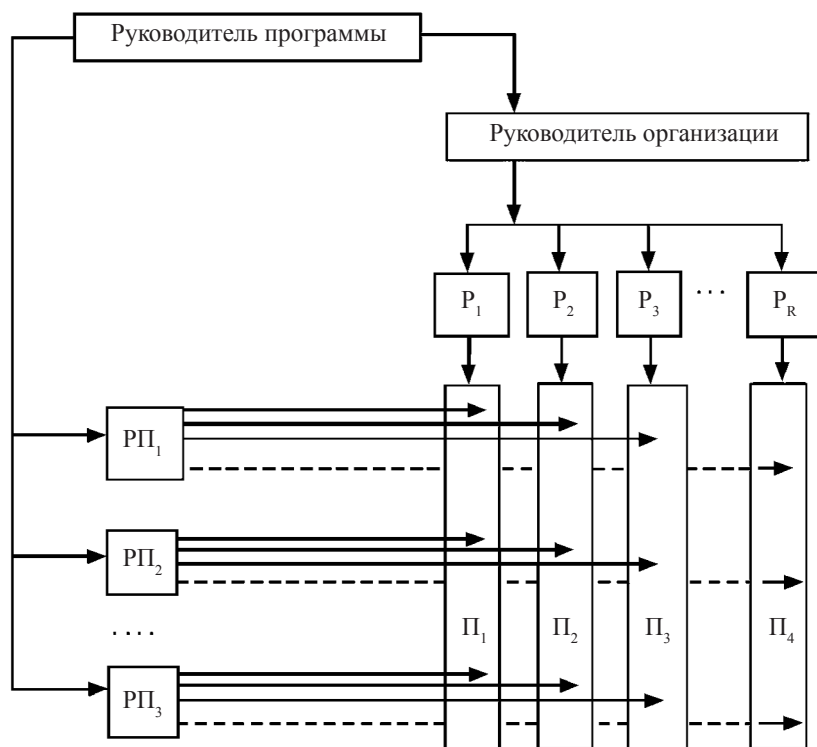
Основные достоинства ЛШСУ:

- эффективное использование производственного и управленческого потенциала для решения экстренных проблем;
- эффективное решение оперативных задач без создания новых организационных структур и производственных мощностей.
- Основные недостатки ЛШСУ:
 - нарушение принципа единоначалия и необходимость согласования штабных директив с оперативными решениями руководителей;
 - сложность согласования производственных заданий и программ штаба;
 - сложности стабилизации психологического климата в коллективе;
 - неизбежное преобладание организационно-распорядительных методов управления над экономическими, что может вызвать определенные деформации и трудности в деятельности производственных коллективов.

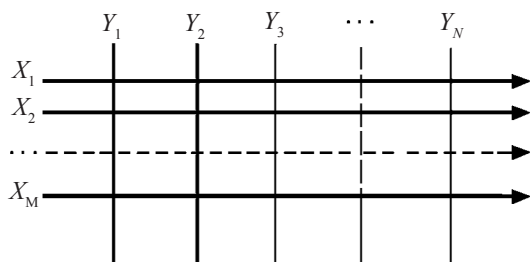
Матричные структуры управления весьма разнообразны, но все они построены на одном принципе, который заключается в одновременном управлении по вертикали и по горизонтали. Пример такой структуры приведен на рис. 5. Ее основу образует линейно-функциональная структура управления (руководители $P_1 - P_R$), которая дополняется структурами программного управления. Помимо руководителя организации назначается руководитель программы (обычно программы носят межотраслевой характер), причем ранг руководителя программы обычно выше ранга руководителя организации.

Руководителю программы подчиняются руководители отдельных проектов — РП₁ — РП₅. Они несут ответственность за выполнение проектов в определенные сроки, с заданным качеством и с ограниченным ресурсным обеспечением. В качестве примера можно привести космические программы, где проектами выступают разработки орбитального модуля, системы астронавигации, жизнеобеспечения, посадки.

Сфера применения матричных структур чрезвычайно широка. Это не только реализация целевых комплексных программ, но и все случаи проблемно-ориентированного управления. В матричных структурах управления происходит углубление разделения управленческого труда.



a



б

Рис. 5. Матричная структура управления (*a*)
и принцип ее действия (*б*)

Руководители по вертикали осуществляют преимущественно ресурсное обеспечение (материальными, трудовыми, финансовыми ресурсами), обеспечивают уровень трудовой дисциплины. По горизонтали обеспечивается управление реализацией проектов, включающее координацию усилий разноплановых исследователей, разработчиков, проектировщиков, работников производства, поставителей заказчиков и т. д.

Поскольку конечной целевой функцией таких предприятий является не их функционирование, а реализация элементов программы (проектов), приоритет управления принадлежит руководителям проектов, т. е. горизонтальные целевые функции преобладают над вертикальными.

Руководители проектов осуществляют управление частью коллектива подразделений $\Pi_1, \Pi_2, \Pi_3, \dots, \Pi_R$, подбирая исполнителей в соответствии с потребностями реализации проектов. До момента окончания работы над проектами все их исполнители определены в целевое подчинение руководителям проектов. Матричные структуры управления обладают высокими функциональными возможностями.

Достоинства матричных структур:

- эффективное использование производственного потенциала, прежде всего кадрового;
- большие возможности оптимизации коллективов исполнителей, подбора их по профессионально-квалификационным и психологическим качествам;
- возможности реализации программно-целевого и проблемно-ориентированного управления;
- возможности динамичной перестройки структуры коллектива при постановке и решении новых задач.

Недостатки матричных структур:

- необходимость периодического разрушения структуры первичных производственных коллективов;
- сложности формирования психологического климата в коллективах;
- необходимость совмещения начала и завершения работ по отдельным проектам;
- необходимость периодической и радикальной переквалификации работников в связи с изменением программ.

Матричные структуры управления требуют высокой управленческой компетентности руководителей и дорогостоящи для предприятий.

Организационные структуры предприятий в строительстве имеют множество модификаций в зависимости от объемов выполняемых строительно-монтажных работ и территориальной рассредоточенности объектов строительства. Они классифицируются по следующим признакам:

- по характеру договорных отношений — генподрядные и субподрядные;
- по виду выполняемых работ — общестроительные, выполняющие основные виды общестроительных работ (земляные, бетонные, монтаж конструкций), и специализированные, выполняющие один вид или комплекс однородных работ (отделочные, кровельные, электромонтажные, сантехнические);
- по видам строительства — промышленные, жилищно-гражданские, транспортные, энергетические, сельскохозяйственные и др.;
- по району деятельности — тресты-площадки городского типа, территориальные и федеральные.

В промышленно развитых странах все более широко используется дивизиональная организационная структура управления предприятием. Для этой структуры характерна децентрализация управленческих функций: производственным подразделениям придаются автономные структуры, самостоятельно осуществляющие основные функции управления (учет, планирование, финансовое управление, маркетинг), что позволяет этим подразделениям самостоятельно решать задачи, связанные с разработкой, производством и сбытом собственной продукции. Высшее руководство компании, освобождаясь от мелкой опеки структурных подразделений, может сосредоточиться на постановке и решении стратегических задач. Дивизиональная структура отличается от линейно-функциональной большей гибкостью, что обеспечивает ускорение принятия решений в условиях быстро меняющейся рыночной конъюнктуры и технологических нововведений.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. В чем заключается суть производственного процесса?
2. Перечислите основные принципы организации производственного процесса.
3. Что представляет собой организационная структура управления предприятием?
4. Какие основные виды организационных структур применяются в строительстве?

Глава 4

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

4.1. Имущество и капитал предприятия

Для осуществления своей деятельности предприятие должно располагать определенным набором экономических ресурсов (или факторов производства) — элементов, используемых для производства экономических благ. Предприятием как объектом прав признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. В состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности.

Обычно в составе имущества выделяют материально-вещественные и нематериальные элементы.

К числу материально-вещественных элементов относятся земельные участки, здания, сооружения, машины, оборудование, сырье, материалы, полуфабрикаты, готовая продукция, изделия, работы и услуги, денежные средства.

Нематериальные элементы создаются в процессе жизнедеятельности предприятия. К ним относятся: репутация фирмы и круг постоянных клиентов, название фирмы, товарные знаки, квалификация персонала, запатентованные способы производства, ноу-хау, авторские права, контракты и т. п.

Капитал предприятия можно рассматривать с нескольких точек зрения. Прежде всего, целесообразно различать капитал реальный, т. е. существующий в форме средств производства, и капитал денежный, т. е. существующий в форме денег и используемый для приобретения средств производства, как совокупность источников средств для обеспечения хозяйственной деятельности предприятия.

Средства, обеспечивающие деятельность предприятия, обычно делятся на собственные и заемные.

Собственный капитал предприятия представляет собой стоимость (денежную оценку) имущества предприятия, полностью находящегося в его собственности. Собственный капитал предприятия складывается из различных источников: уставного или складочного капитала, различных взносов и пожертвований, прибыли.

Заемный капитал — это капитал, который привлекается предприятием со стороны в виде кредитов, финансовой помощи, сумм, полученных под залог, и других внешних источников на конкретный срок, на определенных условиях под какие-то гарантии.

Уставный капитал представляет собой совокупность средств (вкладов, взносов, долей) учредителей (участников) в имущество при создании предприятия для обеспечения его деятельности в размерах, определенных учредительными документами. Уставный капитал является первоначальным, исходным капиталом для предприятия. Его величина определяется с учетом предполагаемой хозяйственной (производственной) деятельности и фиксируется в момент государственной регистрации предприятия.

Капитал в материально-вещественном воплощении подразделяется на основной и оборотный капитал.

К основному капиталу относятся материальные факторы длительного пользования, такие как здания, сооружения, машины, оборудование и т. д.

Оборотный капитал расходуется на покупку средств для каждого производственного цикла (сырья, основных и вспомогательных материалов и т. п.), а также на оплату труда.

4.2. Основные производственные фонды

Процесс производства продукции представляет собой целенаправленную деятельность людей по переработке исходного сырья в готовый продукт. Основными факторами производственного процесса выступают три элемента: средства труда, предметы труда и живой труд.

Средства труда и предметы труда в своей совокупности составляют основу производственного базиса предприятия и называются средствами производства, материально-вещественным содержанием которых выступают производственные фонды. В зависимости

от специфики характера участия в производственном процессе и способа оборота, производственные фонды подразделяются на основные и оборотные.

Основные производственные фонды (ОПФ) — средства труда, участвующие во многих производственных циклах, сохраняющие свою натуральную форму и переносящие стоимость на изготавливаемый продукт частями, по мере износа.

В типовой классификации основные средства (фонды) группируются по следующим признакам:

- степени участия в процессе производства: активные и пассивные. Активная часть ОПФ представляет собой средства труда, которые непосредственно воздействуют на предметы труда (машины и оборудование, передаточные устройства, инструменты). К пассивной части ОПФ относятся здания, сооружения, транспортные средства и инвентарь, обеспечивающие условия осуществления производственного процесса;

- характеру участия в процессе производства: основные производственные фонды, непосредственно участвующие в производственном процессе и предназначенные для осуществления материального производства и оказания услуг; непроизводственные основные фонды, функционирующие в непроизводственной сфере и предназначенные преимущественно для обслуживания населения (жилые дома, школы, детские дошкольные учреждения, объекты бытового и культурного назначения, здравоохранения, отдыха и т. д.);

- назначению: земельные участки и объекты природопользования; здания производственно-технического и служебного назначения, сооружения (мосты, тоннели и т. п.), передаточные устройства (ЛЭП, газо- и теплосети, трансмиссии), машины и оборудование.

Многообразие видов основных фондов обусловлено различиями в сроках службы и выполняемых функциях, а также их ролью в производственном процессе. Основные фонды классифицируются по следующим группам:

Здания — производственные здания: строения, занятые конторами, складами, лабораториями, телефонными станциями; проходные, контрольные и весовые пункты; пожарные вышки; здания транспортного хозяйства (гаражи, депо) и другие здания, обслуживающие строительное производство.

С о о р у ж е н и я. В эту группу входят мосты, эстакады, линии электропередач, водонапорные башни, градирни, шоссейные дороги, железнодорожные насыпи, бункера для хранения сыпучих материалов и т. д.

Передаточные устройства. Указанную группу образуют трубопроводы различного назначения (водопроводные сети, сети тепло-, газоснабжения), электросеть, основная функция которых заключается в обеспечении передачи или перемещения различных видов энергии, топливных и сырьевых ресурсов к местам их потребления.

Машины и оборудование:

— силовые машины (электрогенераторы, электродвигатели, передаточные электростанции, компрессоры и другие машины);

— рабочие машины и оборудование (строительные машины и механизмы: экскаваторы, скреперы, бульдозеры, подъемные краны и т. п.), применяемые непосредственно при производстве строительных и монтажных работ.

Транспортные средства строительных организаций представлены автомобильным, железнодорожным транспортом, необходимым для перевозки грузов, строительных материалов, людей (автомобили, локомотивы, платформы, вагоны и т. п.).

Инструменты, производственный и хозяйственный инвентарь. В эту группу включаются инструменты и инвентарь, срок службы которых превышает один год.

Структура ОПФ отражает специфические особенности конкретного предприятия, организации, отраслевую принадлежность, технический уровень производства, уровень специализации и кооперирования производства, географические условия расположения предприятия.

Согласно ст. 258 НК РФ, амортизируемое имущество распределяется по амортизационным группам в соответствии со сроками его полезного использования. Сроком полезного использования признается период, в течение которого объект основных средств и (или) объект нематериальных активов служат для выполнения целей налогоплательщика. Срок полезного использования определяется налогоплательщиком самостоятельно на дату ввода в эксплуатацию данного объекта амортизируемого имущества.

Приведем классификацию основных средств, включаемых в амортизационные группы:

- первая группа — все недолговечное имущество со сроком полезного использования от 1 года до 2 лет включительно;
- вторая группа — имущество со сроком полезного использования свыше 2 лет до 3 лет включительно;
- третья группа — имущество со сроком полезного использования свыше 3 лет до 5 лет включительно;
- четвертая группа — имущество со сроком полезного использования свыше 5 лет до 7 лет включительно;
- пятая группа — имущество со сроком полезного использования свыше 7 лет до 10 лет включительно;
- шестая группа — имущество со сроком полезного использования свыше 10 лет до 15 лет включительно;
- седьмая группа — имущество со сроком полезного использования свыше 15 лет до 20 лет включительно;
- восьмая группа — имущество со сроком полезного использования свыше 20 лет до 25 лет включительно;
- девятая группа — имущество со сроком полезного использования свыше 25 лет до 30 лет включительно;
- десятая группа — имущество со сроком полезного использования свыше 30 лет.

Оценка основных фондов. Для планирования воспроизводства основных фондов, определения размеров амортизации, анализа эффективности их использования, для внутрипроизводственной деятельности и оценки результатов, расчета налогов, для продажи и сдачи в аренду, залоговых операций большое значение имеют правильный учет и достоверная оценка стоимости основных фондов.

Учет в натуральных показателях необходим для определения количества и производственной мощности основных производственных фондов строительной организации. Этот вид учета основан на паспортных данных основных фондов, которые фиксируют время приобретения или постройки, содержат технические характеристики фондов, а также информацию по изменению их состояния (ремонт, модернизация, реконструкция и т. д.). Натуральными показателями, которые применяются для учета основных фондов, являются: общая и полезная площадь зданий и сооружений,

имеющихся на балансе строительной организации, количество и общая мощность по отдельным видам и типоразмерам строительных машин, средняя их единичная мощность, показатель технической и эксплуатационной производительности машин. Перечисленные показатели дают представление о количественном составе ОПФ и технико-экономических показателях их функционирования. Однако при этом отсутствует возможность сопоставления различных объектов учета и нет представления об их общей величине.

Для оценки основных фондов в стоимостном выражении используются первоначальная стоимость, восстановительная стоимость и остаточная стоимость основных фондов.

Первоначальная стоимость (Φ_n) отражает фактические затраты организации на приобретение машин, оборудования (с учетом доставки и монтажа оборудования) или возведение зданий в ценах, действующих в год приобретения, и определяется по формуле

$$\Phi_n = \Phi_{\phi} + Z_{\text{тр}}, \quad (1)$$

где Φ_{ϕ} — фактические затраты организации на приобретение фондов или сметная стоимость зданий, сооружений, тыс. руб.;

$Z_{\text{тр}}$ — транспортные расходы и стоимость монтажа оборудования, тыс. руб.

По первоначальной стоимости основные фонды числятся на балансе строительной организации, используются для исчисления амортизационных отчислений, расчета рентабельности и фондоотдачи и других показателей эффективности использования основных фондов. Недостатком оценки основных фондов по первоначальной стоимости является то обстоятельство, что произведенные в разное время средства труда числятся на балансе строительной организации в ценах разных лет. В результате невозможно достаточно точно определить изменения в динамике ОПФ, учесть потребности организации в денежных средствах для замены средств труда в конце срока их службы. Этот недостаток может быть устранен путем оценки основных фондов по восстановительной стоимости.

Восстановительная стоимость — это стоимость ОПФ на данный конкретный период времени с учетом действующих цен. Этот вид оценки стоимости позволяет определить реальную стоимость средств труда с учетом современных условий общественного

производства, роста технического уровня и повышения производительной силы труда при их воспроизводстве. Оценка по восстановительной стоимости дает возможность получить сопоставимые данные для характеристики объемов, структуры и состава ОПФ, более точно определить эффективность их использования. Оценка данного вида связана с проведением периодических переоценок стоимости фондов, что является трудоемким и относительно длительным процессом. Наряду с оценкой ОПФ по первоначальной и восстановительной стоимости фондов их оценка может быть определена по их остаточной стоимости.

Остаточная стоимость ОПФ ($\Phi_{\text{ост}}$) представляет собой разницу между первоначальной ($\Phi_{\text{п}}$) или восстановительной ($\Phi_{\text{в}}$) стоимостью и начисленным износом, т. е. это денежное выражение стоимости средств труда, не перенесенной на изготавливаемую продукцию (строительно-монтажные работы) на определенную дату. Остаточная стоимость позволяет судить о степени изношенности основных фондов, планировать их обновление и ремонт. Остаточная стоимость определяется по формулам

$$\Phi_{\text{ост}} = \Phi_{\text{п}} - И, \quad (2)$$

$$\Phi_{\text{ост}} = \Phi_{\text{в}} - И, \quad (3)$$

где И — износ основных фондов, тыс. руб.

Амортизация основных фондов. В процессе производственного использования основные фонды постепенно изнашиваются и утрачивают свою первоначальную и потребительскую стоимость. Различают физический и моральный износ основных фондов.

Физический износ средств труда выражается в потере ими технических свойств и характеристик в результате эксплуатации, атмосферных воздействий, качества их изготовления, запроектованных технических характеристик и т. д.

Уровень физического износа находится в непосредственной зависимости от степени эксплуатации основных фондов и возрастает с увеличением сменности их использования, загруженности в течение рабочей смены, связан с квалификацией обслуживающего персонала, своевременностью и качеством проведенного текущего обслуживания и ремонта. Физическому износу в стоимостном

выражении соответствует часть стоимости, перенесенная на себестоимость строительно-монтажных работ.

Моральный износ ОПФ обуславливается научно-техническим прогрессом, в ходе которого создаются и внедряются в производство более совершенные и более экономичные виды новой техники. Моральный износ проявляется в двух формах. Первая форма морального износа возникает в результате обесценения основных фондов по причине снижения издержек производства в отраслях, поставляющих основные фонды строительству. В итоге стоимость новых основных фондов становится ниже. Поэтому в процессе их эксплуатации на готовую продукцию они будут переносить меньшую по величине доли стоимости, что делает их соответственно более эффективными и стимулируют замену старых фондов новыми.

Вторая форма морального износа связана с появлением новой, более производительной и экономичной строительной техники, применение которой приводит к уменьшению относительной полезности старых машин и оборудования и требует их замены или модернизации. Моральному износу в большей мере подвержена активная часть ОПФ. При этом в силу научно-технического прогресса строительные машины и оборудование морально устаревают раньше их фактического физического износа. Поэтому при формировании парка строительных машин необходимо учитывать экономически целесообразный срок службы машин и оборудования. Экономически целесообразным сроком службы принято считать тот срок, при котором удельные приведенные затраты на единицу производимой продукции (строительно-монтажных работ) будут минимальными.

Для своевременной замены устаревших средств труда без ущерба для предпринимателя необходимо, чтобы стоимость выбывших основных фондов была полностью перенесена на готовую продукцию. Одним из источников денежных средств для возмещения выбывающих основных фондов является их амортизация.

Амортизация — это постепенное перенесение стоимости основных фондов по мере их физического и морального износа на стоимость производимой продукции с целью накопления денежных средств для последующего возмещения изношенных основных фондов. Полная сумма амортизации (A) за весь период эксплуатации определяется следующим образом:

$$A_{\pi} = \Phi_6 - Л + M_d, \quad (4)$$

где Φ_6 — первоначальная (балансовая) стоимость основных производственных фондов;

$Л$ — ликвидационная стоимость;

M_d — затраты на модернизацию в процессе капитального ремонта.

Общая годовая сумма амортизационных отчислений (A_r) равна:

$$A_r = H_a \times \Phi_6, \quad (5)$$

где H_a — норма амортизации, %.

Для механизмов и оборудования она составляет примерно 8–15 %, для зданий и сооружений — 2–7 %. Например, норма амортизации на краны башенные и краны на автомобильном ходу грузоподъемностью до 10 т, краны на пневматическом ходу грузоподъемностью до 16 т — 10 %.

Норма амортизации — это размер годовых амортизационных отчислений, выраженный в процентах к первоначальной (балансовой) стоимости основных фондов. Существующие нормы амортизации установлены только на полное восстановление основных фондов и не учитывают затрат на периодическое проведение текущих и капитальных вложений.

Амортизация в размере 1/12 части годовой нормы начисляется на все находящиеся на балансе строительной организации основные фонды независимо от того, находятся ли они в эксплуатации или резерве, на складах. В случае неполной амортизации «недоамортизированная» стоимость фондов подлежит возмещению за счет прибыли организации, оставшейся в ее распоряжении, и используется в тех же целях, что и амортизационные отчисления.

Значительную роль в системе амортизации играют методы ее начисления. Они активно влияют на объем амортизационного фонда, на степень концентрации ресурсов в различные периоды функционирования основных средств, на размеры отчислений, включаемых в себестоимость продукции. В практике начисления амортизации применяются следующие методы: линейный, методы уменьшаемого остатка, списания стоимости по сумме чисел лет полезного использования, списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Л и н е й н ы й м е т о д. Это самый распространенный способ, так как это единственный способ, предусматривающий в самом

простом варианте возможность применения одинакового порядка начисления амортизации в бухгалтерском и налоговом учете. Достоинства этого метода начисления амортизации: равномерность поступления отчислений в амортизационный фонд, стабильность и пропорциональность в отнесении амортизации на себестоимость продукции, простота. К недостаткам можно отнести то, что не всегда обеспечивается полный перенос стоимости основных фондов на производимый продукт. Образуется «недоамортизация» средств труда, представляющая собой прямую потерю стоимости, убыток. При этом методе расчет амортизационных отчислений осуществляется следующим образом:

- распределение основных фондов по группам, имеющим одинаковую норму амортизации;
- расчет среднегодовой стоимости основных фондов по группе;
- определение суммы амортизации путем умножения нормы амортизации на среднегодовую стоимость основных фондов.

Способы начисления амортизации организация выбирает единожды при вводе основных средств в эксплуатацию в соответствии с действующими в этот период правилами, и в последующие периоды пересмотру они не подлежат.

Для поддержания основных фондов в работоспособном состоянии осуществляется текущий и капитальный ремонт.

При текущем ремонте заменяются или восстанавливаются отдельные узлы машин и оборудования, а также детали и конструкции ремонтируемых зданий и сооружений.

Капитальным ремонтом машин и оборудования считается такой, при котором осуществляется разборка агрегата, замена или восстановление всех изношенных деталей и узлов, последующая сборка и испытание отремонтированного оборудования. В процессе капитального ремонта возможно осуществление модернизации морально устаревших основных фондов, направленной на усовершенствование, повышение технического уровня и улучшение экономических показателей их работы. Капитальным ремонтом зданий и сооружений является ремонт, при котором изношенные конструкции и детали заменяются новыми, более прочными и экономичными, улучшающими эксплуатационные возможности ремонтируемых объектов.

Расходы на все виды ремонта включаются в состав затрат на производство и реализацию продукции по их фактической

величине без предварительного планирования. Экономическое содержание такого подхода заключается в том, что чем меньше затраты на выполнение ремонтов, тем выше прибыль организации. Введенный порядок возмещения затрат на ремонты выполняет стимулирующую роль в расходовании средств предприятий.

Ремонт основных фондов может осуществляться за счет средств специального ремонтного фонда, созданного предприятием самостоятельно. Целесообразность создания ремонтного фонда, его величина, нормативы отчислений определяются исходя из прогноза количества и видов ремонта и финансового положения предприятия (организации). Расходование средств этого фонда имеет строгое целевое назначение, а его остаток не подлежит изъятию и остается в составе фонда на следующий год.

Показатели и пути повышения эффективности использования основных фондов. Поскольку основные производственные фонды представляют важнейший элемент материально-технической базы производства, то повышение эффективности их использования играет важную роль в достижении высокого уровня эффективности производства. Для оценки эффективности использования основных фондов применяется система показателей, включающая общие (стоимостные) и частные (натуральные) показатели.

Общие показатели характеризуют уровень использования всей совокупности ОПФ в целом, а частные показатели — отдельных элементов основных фондов (парка строительных машин, транспортных средств и т. д.). Наиболее широко из общих показателей используется показатель фондоотдачи ($\Phi_{отд}$), который характеризуется объемом продукции (работ) на 1 руб. стоимости основных фондов. Показатель фондоотдачи определяется по формуле

$$\Phi_{отд} = \frac{O_{смп}}{\Phi_{ср. год}}, \text{ руб./руб.}, \quad (6)$$

где $O_{смп}$ — годовой объем строительно-монтажных работ в сметных ценах, тыс. руб.;

$\Phi_{ср. год}$ — среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.

Величина показателя фондоотдачи находится в прямой зависимости от уровня производительности труда и обратной зависимости

от уровня его фондовооруженности. Поэтому эффективным следует считать такое развитие отрасли «строительство», при котором рост производительности труда опережает уровень оснащенности рабочих строительных организаций основными фондами.

На величину показателя фондоотдачи существенное влияние оказывают факторы, которые мало зависят от работы строительной организации в сфере повышения эффективности использования основных фондов. К таким факторам относятся состав и структурные сдвиги в программе выполняемых работ, изменение уровня цен на ресурсы и другие.

Показатель фондоемкости ($\Phi_{\text{емк}}$) показывает, какая часть стоимости основных фондов приходится на 1 руб. выполненного объема работ:

$$\Phi_{\text{емк}} = \frac{\Phi_{\text{ср. год}}}{O_{\text{смп}}}, \text{ руб/руб.} \quad (7)$$

Показатели фондоотдачи применяются в основном для анализа уровня использования действующих основных фондов, а показатели фондоемкости — главным образом для планирования потребности в основных фондах и капитальных вложениях при планировании или разработке новых проектов.

Рентабельность основных фондов ($P_{\text{ф}}$) рассчитывается по формуле

$$P_{\text{ф}} = \frac{П_{\text{бал}}}{\Phi_{\text{ср. год}}}, \text{ руб/руб.}, \quad (8)$$

где $П_{\text{бал}}$ — годовая прибыль строительной организации, тыс. руб.

Этот показатель характеризует рентабельность (доходность) использования производственных фондов и дает возможность строительной организации оценивать качественную сторону их использования.

В течение года происходит движение основных фондов, отражающее их поступление и выбытие. Это движение обусловлено необходимостью замены полностью изношенного оборудования, вывода из эксплуатации годного, но морально устаревшего оборудования. Сущность процессов движения ОПФ отражается в направлениях инвестиционных вложений: расширении, реконструкции, техническом перевооружении и модернизации производства.

Методика расчета показателей движения и состояния объектов основных средств представлена в табл. 2.

Таблица 2

**Показатели движения и состояния
основных производственных фондов**

| Показатели | Методика расчета показателя |
|--|--|
| 1. Показатели движения: — коэффициент поступления (ввода) основных средств ($K_{вв}$) | Стоимость вновь поступивших ОПФ/стоимость основных фондов на конец периода |
| — коэффициент обновления ОПФ ($K_{обн}$) | Стоимость новых ОПФ/стоимость основных средств на конец периода |
| — коэффициент выбытия основных средств ($K_{выб}$) | Стоимость вновь выбывших ОПФ/стоимость основных средств на начало периода |
| — коэффициент ликвидации ОПФ ($K_{л}$) | Стоимость ликвидированных ОПФ/стоимость ОПФ на начало периода |
| 2. Показатели состояния: — коэффициент износа ($K_{изн}$) | Сумма износа/полная стоимость наличных ОПФ |
| — коэффициент годности ($K_{г}$) | Остаточная стоимость ОПФ/полная стоимость наличных основных средств, или $K_{г} = 1 - K_{изн}$ |

Поскольку движение основных средств происходит в течение отчетного периода, то возникает необходимость расчета их средней величины (среднегодовой стоимости).

Среднегодовая стоимость ОПФ может быть определена:

— как средняя арифметическая величина сложением стоимости основных средств на начало и конец отчетного периода и делением суммы пополам;

— по формуле средней хронологической:

$$ОФ_{ср. год} = (0,5ОФ_{н. г} + \sum ОФ_{м_i} + 0,5ОФ_{к. г}) : 12, \quad (9)$$

где $ОФ_{н. г}$ — стоимость основных средств на начало периода, руб.;

$ОФ_{м_i}$ — суммарная стоимость основных средств на 1-е число каждого месяца, начиная с февраля и кончая декабрем, руб.;

$ОФ_{к. г}$ — стоимость основных средств на конец периода, руб.;

— по методу определения средней стоимости вводимых и выбывающих основных средств:

$$\text{ОФ}_{\text{ср. год}} = \text{ОФ}_{\text{н. г}} + \frac{\text{ОФ}_{\text{п}} \times \text{М}}{12} - \frac{\text{ОФ}_{\text{п}} (12 - \text{М})}{12}, \quad (10)$$

где М — число месяцев эксплуатации объектов основных средств в течение года;

ОФ_п — первоначальная (балансовая) стоимость основных фондов;

ОФ_в — восстановительная стоимость основных фондов.

Рост объема производства и повышение его эффективности во многом определяются оснащенностью строительства основными производственными фондами и его техническим состоянием. Для оценки уровня оснащенности применяется следующая система показателей:

Фондовооруженность труда — отражает величину стоимости ОПФ в расчете на одного рабочего. Этот показатель характеризует динамику технического прогресса в строительстве, оказывает непосредственное влияние на рост производительности труда.

Механовооруженность строительства — отношение стоимости строительных машин к общему объему выполненных строительно-монтажных работ.

Механовооруженность труда — показатель стоимости строительных машин и механизмов в расчете на одного рабочего.

Энергооснащенность строительства — отношение общей суммарной мощности двигателей строительных машин и механизмов к общему объему выполненных работ.

К частным показателям, характеризующим эффективность использования фондов, относятся показатели использования машин и механизмов по времени и производительности.

Главным фактором повышения эффективности использования основных фондов является их обновление и техническое совершенствование. Внедрение достижений научно-технического прогресса повышает уровень механизации и автоматизации производства, повышает производительность труда рабочих, способствует экономии материальных затрат, повышает культуру и безопасность производства.

В качестве одного из резервов рассматривается увеличение времени работы машин и механизмов. Основными причинами

целосменных простоев машин, оборудования являются ремонт, неисправность и наладка, а также организационные неполадки: отсутствие материалов, заготовок, инструментов, энергии и др.

Система резервов улучшения использования основных фондов организации, предприятия может быть представлена следующим образом:

1. Техническое совершенствование средств труда:
 - техническое перевооружение на базе комплексной автоматизации и гибких производственных систем;
 - замена устаревшей техники, модернизация машин, оборудования;
 - ликвидация узких мест и диспропорции в производственных мощностях предприятия, организации;
 - механизация вспомогательных и обслуживающих производств;
 - внедрение прогрессивной технологии спецодежды;
 - развитие изобретательства и рационализации.
2. Увеличение времени работы машин и оборудования:
 - ликвидация бездействующего оборудования (сдача в аренду, лизинг, реализация);
 - сокращение сроков ремонта оборудования;
 - снижение целосменных и внутрисменных простоев.
3. Улучшение организации и управления производством:
 - ускорение достижения проектной производительности вновь введенных производственных систем;
 - внедрение научной организации труда и производства;
 - улучшение обеспеченности материально-техническими ресурсами;
 - совершенствование управления производством на базе ЭВМ;
 - развитие материальных стимулов у работников, способствующих повышению эффективности производства.

Лизинг в строительстве. Одной из особенностей строительства является то, что строительные организации не в полной мере располагают основными производственными фондами. Часто организации пользуются арендой.

Под арендой понимается сдача имущества во временное пользование за определенную плату, т. е. арендодатель передает в аренду

имущество, возмещая тем самым затраты на его содержание и получая определенную прибыль.

С развитием рыночных отношений в экономике страны появляются новые финансовые инструменты, которые широко используются за рубежом и являются важным источником привлечения дополнительных инвестиций. В качестве одного из таких инструментов рассматривается финансовый лизинг.

Финансовый лизинг — это система экономических и финансовых отношений, связанных с приобретением в собственность оборудования и сдачей его в аренду за определенную плату.

В данном случае между производителем оборудования или строительных машин и их пользователями, как правило, выступает посредник, финансирующий эту сделку. Суть сделки заключается в том, что лизингополучатель, у которого отсутствуют свободные финансовые средства, входит с предложением в лизинговую компанию о заключении лизинговой сделки. При соответствующей договоренности лизингополучатель подбирает продавца или производителя необходимого оборудования, а лизингодатель приобретает его во временное пользование для лизингополучателя за определенную в договоре лизинга плату. После окончания такого договора данное оборудование либо переходит в собственность лизингополучателя (в зависимости от условий договора), либо возвращается лизингодателю.

Основными субъектами лизинга являются:

- лизингодатель — физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных или собственных денежных средств приобретает в ходе реализации лизинговой сделки в собственность имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и пользование с переходом или без перехода к лизингополучателю права собственности на предмет лизинга;

- лизингополучатель — физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование в соответствии с договором лизинга;

- продавец (поставщик) — физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли-продажи

с лизингодателем продает лизингополучателю в обусловленный срок производимое (закупаемое) им имущество, являющееся предметом лизинга.

Основным документом лизинговой сделки является договор лизинга, который состоит из двух частей: договора между лизингодателем и поставщиком о купле-продаже оборудования и договора лизинга между лизингодателем и лизингополучателем.

Общий размер лизинговых платежей можно представить в виде следующей формулы:

$$C_{\text{лн}} = S_{\text{и}} + B + Л + C + З_{\text{пр}} + \text{НДС}, \quad (11)$$

где $C_{\text{лн}}$ — вся сумма лизинговых платежей, определенная договором лизинга;

$S_{\text{и}}$ — размер оплаты стоимости лизингового имущества за период действия договора;

B — комиссионное вознаграждение лизингодателю;

$К$ — оплата за кредитные ресурсы, использованные лизингодателем для приобретения имущества;

C — выплаты за страхование лизингового имущества (если оно страхуется);

$З_{\text{пр}}$ — прочие возможные услуги и затраты лизингодателя, оговоренные договором лизинга (пусконаладочные работы, обучение персонала, техническое обслуживание лизингового имущества и др.).

В условиях острой конкуренции использование финансового лизинга весьма эффективно, особенно в высокотехнологичных отраслях. Лизинг позволяет быстро и без резкого финансового напряжения обновлять производственные фонды, подвергающиеся стремительному моральному старению в связи с научно-техническим прогрессом: компьютеры и другое электронное оборудование, медицинскую технику, оборудование для коммунального хозяйства, транспортные средства промышленного назначения. Лизинг может по-разному использоваться в зависимости от отрасли, характера деятельности, а также масштабов предприятия.

4.3. Оборотные средства строительных организаций

Состав и источники формирования оборотных средств. Незменным условием для осуществления предприятием (организацией) производственно-хозяйственной деятельности является наличие оборотных средств (оборотного капитала).

Оборотные средства — это денежные средства, авансируемые строительной организацией в оборотные фонды и фонды обращения (за вычетом амортизационных отчислений), которые опосредуют их движение в процессе кругооборота и обеспечивают непрерывность процесса производства и обращения строительной продукции.

Часть оборотных средств, которая функционирует в сфере производства, представляет собой оборотные фонды организации. Другая часть, которая находится в сфере обращения, составляет фонды обращения.

Оборотные фонды — часть производственных фондов, которые, как правило, целиком используются в одном производственном цикле, утрачивают при этом свою первоначальную материально-вещественную форму и полностью переносят свою стоимость на себестоимость строительно-монтажных работ по возведению зданий и сооружений. Классификация оборотных средств организаций (предприятий) приведена на рис. 6.

В состав оборотных фондов входят производственные запасы и средства процесса производства.

Производственные запасы — это предметы труда, которые предназначены для обеспечения непрерывности процесса производства, но еще не включены в производственный процесс.

Производственные запасы включают в себя основные материалы, детали, конструкции, вспомогательные материалы и топливо, покупные полуфабрикаты, а также тару, тарные материалы, запасные части для текущего ремонта основных фондов, инструменты и хозяйственный инвентарь со сроками службы менее одного года.

К оборотным фондам в процессе производства относятся незавершенное производство по строительно-монтажным работам, а также расходы будущих периодов. В состав незавершенного производства входят незаконченные работы по конструктивным элементам и видам строительно-монтажных работ, которые не могут быть включены в акты приемки выполненных работ и оплачены

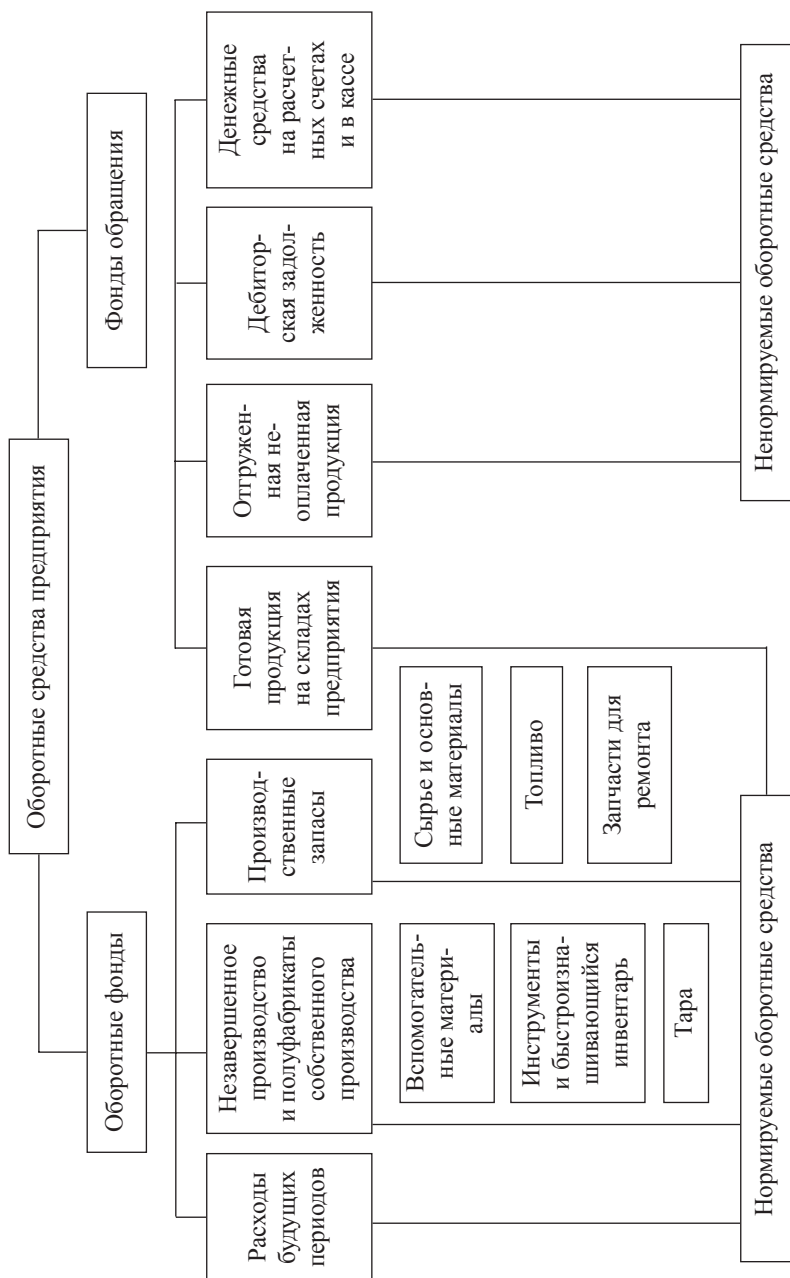


Рис. 6. Классификация оборотных средств предприятия (организации)

заказчиком в соответствии с существующими правилами расчетов за выполненные работы.

Расходы будущих периодов имеют своей целью подготовку производственного процесса и предназначены для обеспечения бесперебойного строительного производства. В их состав входят, например, затраты на строительство временных нетитульных зданий и сооружений, расходы по доставке и монтажу машин на строительных площадках, по испытанию конструкций и материалов и др. Особенностью этих расходов является то, что осуществляются они единовременно в данном отчетном периоде, а списываются на себестоимость строительно-монтажных работ по частям, так как они связаны с производством не только текущего, но и будущих периодов.

В эту же группу включается и незавершенное производство на предприятиях, находящихся на балансе строительных организаций.

Каждая строительная организация осуществляет хозяйственную деятельность не только в сфере производства, но и в сфере обращения, реализуя готовую продукцию, работы, услуги и покупая необходимые материально-технические ресурсы. Поэтому помимо оборотных фондов в состав оборотных средств входят также фонды обращения, включающие в себя: готовую продукцию на складе предприятия, продукцию, отгруженную потребителю, но еще не оплаченную; дебиторскую задолженность; средства в расчетах и денежные средства.

В капитальном строительстве, учитывая специфику производства строительной продукции, в состав фондов обращения входят только средства в расчетах и денежные средства.

К средствам в расчетах относятся суммы по предъявленным заказчиком счетам за выполненные работы, срок оплаты по которым еще не наступил. К средствам в расчетах относятся также дебиторская задолженность за товары и услуги, по выданным авансам, полученным строительной организацией векселям, суммы за подотчетными лицами и т. д. В эту же статью входят суммы задолженностей поставщикам за товары и услуги, по авансам, полученным для оплаты труда, по расчетам с бюджетом и организациями страхования и т. д. Перечисленные суммы задолженностей — это долговые обязательства строительной организации (кредиторская задолженность).

Денежные средства — сумма наличных денежных средств в кассе организации, свободные денежные средства, хранящиеся на расчетном, валютном и прочих счетах в банке, а также ценные бумаги (акции, облигации, сберегательные сертификаты, векселя) и прочие денежные средства строительной организации.

К фондам обращения промышленных предприятий относятся также готовая продукция на складах предприятия и продукция, отгруженная потребителю, но еще не оплаченная.

Все оборотные средства в зависимости от источников финансирования дифференцируются на собственные и заемные.

Собственные оборотные средства предназначены для покрытия минимальной потребности по созданию производственных запасов, задела по незавершенному производству работ и затрат для обеспечения нормальной и бесперебойной работы строительных организаций. Это оборотные средства, которые находятся в собственности предприятия.

К собственным источникам приравниваются устойчивые пассивы, которые постоянно находятся в обороте организации, но ей не принадлежат. К ним относятся: минимальная переходящая задолженность по заработной плате и отчислениям на социальные нужды из-за несовпадения даты начисления зарплаты и даты выплаты; резерв предстоящих платежей для оплаты отпусков работникам; задолженность поставщикам по поставкам; задолженность заказчикам по авансам и частичной оплате продукции; задолженность бюджету по налогам.

Источниками собственных оборотных средств являются уставный капитал, прибыль, добавочный и резервный капиталы.

У с т а в н ы й к а п и т а л представляет собой совокупность денежных вкладов учредителей в имущество организаций при ее создании.

П р и б ы л ь характеризует финансовый результат деятельности организации и используется как источник средств для пополнения собственных оборотных средств при увеличении объема работ или изменении условий производства.

Д о б а в о ч н ы й к а п и т а л образуется за счет переоценки основных фондов в сторону их увеличения, безвозмездного поступления различных активов от юридических и физических лиц, а также за счет продажи собственных ценных бумаг. Предназначен для образования собственных средств организации.

Резервный капитал образуется за счет прибыли организации и предназначен для покрытия непредвиденных потерь и убытков, в том числе и по оборотным средствам, а также выплаты дивидендов по привилегированным акциям в случае, когда для этих целей недостаточно прибыли.

Заемными средствами называются средства, привлекаемые строительными организациями из различных источников финансирования. Эти средства не закрепляются безвозмездно за организациями, а участвуют в их обороте временно. Это краткосрочный банковский кредит на различные нужды организации, в том числе на приобретение материалов, выдачу зарплаты и другие цели с обязательным возвратом и за определенную плату. Процентная ставка за пользование кредитом устанавливается коммерческими банками с учетом процентной ставки Центрального банка РФ. К числу заемных средств относятся также суммы, полученные в долг от юридических и физических лиц.

Определение потребности в оборотных средствах. Процесс управления оборотными средствами состоит в обеспечении непрерывного процесса производства и реализации продукции, а его цель — достижение при этом минимального размера оборотных средств. Поддержание минимально потребных (требуемых) объемов оборотных средств необходимо для повышения эффективности их использования и роста на этой основе экономической эффективности производства в целом. Чем меньше сумма средств, находящихся в обороте, тем меньше отвлеченных финансовых ресурсов на их приобретение и тем, следовательно, ниже затраты на производство и выше сумма получаемой прибыли.

Важнейшей функцией управления оборотными средствами является их нормирование, суть которого сводится к определению минимально необходимой потребности предприятия в них.

Нормирование оборотных средств — это процесс разработки экономически и технологически обоснованных размеров оборотных средств, т. е. определение такой величины (суммы), которая необходима для образования минимальных и в то же время достаточных для нормального функционирования предприятия запасов материально-финансовых ресурсов.

В процессе нормирования рассчитываются нормы и нормативы оборотных средств. Нормы оборотных средств характеризуют минимальные запасы товарно-материальных ценностей, рассчитанных в днях или натуральных единицах измерения. Нормативы оборотных средств определяются в денежном измерении для отдельных элементов (групп), входящих в состав оборотных средств.

Процесс расчета оборотных средств, выделяемых на образование производственных запасов, начинается с определения годовой номенклатуры и расхода всех видов материальных ресурсов в натуральном и стоимостном выражении. Норматив оборотных средств (Н) по каждому основному материалу определяется по формуле

$$H = P_o \times D, \quad (12)$$

где P_o — однодневный расход основных материалов по смете затрат на производство строительно-монтажных работ, млн руб.;

D — норма запаса, дни.

Однодневный расход материалов в денежном выражении определяется по смете затрат на производство работ путем деления суммы годового расхода на 360 дней.

При расчете нормы оборотных средств учитываются нормообразующие факторы, к которым относятся транспортный, подготовительный, текущий и страховой запасы.

Транспортный запас учитывает период времени от даты оплаты платежного требования до даты поступления грузов на склад строительной организации.

Норма подготовительного запаса включает время, необходимое для приемки, разгрузки, сортировки, складирования, комплектации, лабораторного анализа поступивших материалов, и определяется по установленным нормам или по опытным данным о затратах времени на эти операции.

Текущий запас предназначен для обеспечения непрерывности производственного процесса в интервалах между двумя очередными поставками. Размер текущего запаса зависит от среднегодового расхода и частоты поставок. Рекомендуется принимать текущий запас в размере 50% от средней продолжительности интервала между двумя смежными поставками.

Страховой (гарантийный) запас необходим для предотвращения последствий возможных перебоев в снабжении, работе

транспорта и нарушений сроков поставки. Норму страхового запаса в днях рекомендуется устанавливать в размере 30–50 % от нормы оборотных средств на текущий запас.

Потребность по вспомогательным материалам может быть рассчитана путем умножения среднего фактического запаса (в днях) за предыдущий год на однодневный расход по смете затрат на производство работ текущего года.

Потребность в оборотных средствах на малоценные и быстроизнашивающиеся предметы определяются, как правило, в размере 60 % их стоимости.

Величина оборотных средств по незавершенному производству строительно-монтажных работ может быть рассчитана по сумме планового остатка незавершенного производства ($НП_{\pi}$) на конец того квартала планируемого года, в котором он наименьший:

$$НП_{\pi} = НП_{\pi} + O_{\text{смп}} - \Gamma_{\text{оп}}, \quad (13)$$

где $НП_{\pi}$ — остаток незавершенного производства строительно-монтажных работ на начало соответствующего квартала планируемого года;

$O_{\text{смп}}$ — объем строительно-монтажных работ на соответствующий квартал планируемого года;

$\Gamma_{\text{оп}}$ — ввод в действие готовых объектов в соответствующем квартале планируемого года.

Размер средств на незавершенное производство зависит от продолжительности строительства, сметной стоимости строящихся объектов, годовой программы работ, степени нарастания затрат и других факторов.

Минимальную потребность оборотных средств на расходы будущих периодов ($H_{\text{оп}}$) можно определить по формуле

$$H_{\text{оп}} = B_o + P_{\pi} - P_v, \quad (14)$$

где B_o — сумма средств на расходы будущих периодов, вложенная на начало планируемого года;

P_{π} — расходы будущих периодов в планируемом году и подлежащие отнесению на себестоимость работ в будущие периоды;

P_v — расходы будущих периодов, подлежащих списанию на себестоимость работ в планируемом периоде.

Можно использовать и упрощенную формулу:

$$H_{\text{оп}} = O_{\text{смп}} \times K_{\text{оп}}, \quad (15)$$

где $O_{\text{смп}}$ — объем строительно-монтажных работ в планируемом году;
 $K_{\text{оп}}$ — коэффициент, учитывающий удельный вес расходов будущих периодов в объеме строительно-монтажных работ за предыдущий год.

Минимальная потребность в оборотных средствах, обеспечивающая стабильность работы, в целом по организации равна сумме потребностей по отдельным элементам оборотных средств.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется системой экономических показателей, прежде всего оборачиваемостью оборотных средств.

Оборачиваемость оборотных средств характеризуется числом циклов полного кругооборота денежных средств в течение планового периода времени. Ускорение оборачиваемости оборотных средств свидетельствует об увеличении выпуска и реализации готовой продукции, приходящейся на каждый рубль оборотных средств строительной организации. Чем быстрее оборачиваются средства, тем меньше их сумма, необходимая для выполнения одного и того же объема работ и ввода объектов и производственных мощностей в эксплуатацию. Поэтому эффективность использования оборотных средств, вложенных в строительство, в большей мере определяется длительностью производственного цикла в строительстве.

Степень использования оборотных средств можно определить, используя показатели их оборачиваемости: коэффициент оборачиваемости (число оборотов средств за определенный период времени) и среднюю длительность одного оборота в днях.

Коэффициент оборачиваемости ($K_{\text{об}}$) рассчитывается по формуле

$$K_{\text{об}} = \frac{O_{\text{смп}}}{\text{ОС}}, \quad (16)$$

где $O_{\text{смп}}$ — выручка от сдачи строительно-монтажных работ по договорной цене за определенный период времени;

ОС — средняя величина оборотных средств за тот же период.

Коэффициент оборачиваемости показывает число оборотов оборотных средств за конкретный период времени или объем продукции, приходящейся на 1 руб. оборотных средств за рассматриваемый период времени.

Средняя длительность одного оборота ($D_{\text{ср}}$) за принятый расчетный период выражается отношением числа дней в этом периоде (T_p) к величине коэффициента оборачиваемости ($K_{\text{об}}$):

$$D_{\text{ср}} = \frac{T_p}{K_{\text{об}}}. \quad (17)$$

Длительность оборота характеризует собой время, необходимое для прохождения оборотными средствами всех стадий кругооборота, и показывает, через сколько дней оборотные средства возвращаются в организацию в виде выручки от реализации работ, услуг.

Сумма высвобождаемых оборотных средств в планируемом периоде ($OC_{\text{пл}}$) в результате ускорения их оборачиваемости по сравнению с базовым периодом определяется по формуле

$$OC_{\text{пл}} = O_{\text{смп}}(D_6 - D_{\text{пл}})/T_{\text{пл}}, \quad (18)$$

где D_6 , $D_{\text{пл}}$ — средняя длительность одного оборота оборотных средств в базисном и планируемом периодах;

$T_{\text{пл}}$ — продолжительность планируемого периода.

В условиях рыночной экономики наряду с указанными показателями необходимо также рассматривать влияние величины и структуры оборотных средств на платежеспособность и финансовое состояние строительной организации.

Структура оборотных средств оказывает непосредственное влияние на платежеспособность организации, от которой зависит возможность получения кредитов и других заемных средств.

Для оценки платежеспособности используются в основном два показателя: коэффициент абсолютной ликвидности и общий коэффициент покрытия.

Коэффициент абсолютной ликвидности представляет собой отношение суммы денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к краткосрочной задолженности организации.

Общий коэффициент покрытия показывает, во сколько раз оборотные активы организации превышают сумму краткосрочных долгов. Общий коэффициент покрытия должен быть больше

единицы. Повышение платежеспособности может быть обеспечено за счет увеличения доли собственных оборотных средств и снижения доли заемных средств.

Для оценки финансового состояния строительной организации используется коэффициент обеспеченности собственными средствами.

Коэффициент текущей ликвидности — это отношение фактической стоимости наличных оборотных средств организации в виде производственных запасов, готовой продукции, денежных средств, дебиторской задолженности и прочих оборотных активов к срочным обязательствам в виде краткосрочных кредитов банка, различных кредиторских задолженностей. Этот коэффициент характеризует общую обеспеченность организации оборотными средствами для осуществления производственно-хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных финансовых обязательств.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами представляет собой отношение разности между объемами источников собственных средств и фактической стоимостью основных средств и прочих внеоборотных активов к фактической стоимости оборотных активов.

Структуру баланса организации следует считать удовлетворительной, а предприятие неплатежеспособным при следующих условиях:

- коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение меньше 2;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами имеет значение меньше 0,1.

Значительные резервы повышения эффективности использования оборотных средств заложены непосредственно в самом предприятии. В сфере производства это относится прежде всего к производственным запасам. Существуют следующие основные пути сокращения производственных запасов: рациональное их использование; ликвидация сверхнормативных запасов материалов; совершенствование нормирования; улучшение организации снабжения (ритмичности поставок); оптимальный выбор поставщиков; организация складского хозяйства.

Сокращение времени пребывания оборотных средств в незавершенном производстве достигается путем совершенствования

технологии и организации работ, ликвидации потерь рабочего времени, совершенствования использования основных фондов, прежде всего их активной части. Важным фактором ускорения оборачиваемости оборотных средств является финансовая дисциплина.

В сфере обращения оборотные средства не участвуют в создании нового продукта, а лишь обеспечивают его доведение до потребителя. Излишнее отвлечение средств в сферу обращения — отрицательное явление. Важнейшими предпосылками сокращения вложения оборотных средств являются рациональная организация сбыта готовой продукции, применение прогрессивных форм расчетов, своевременное оформление документации, соблюдение договорной и платежной дисциплины.

4.4. Нематериальные активы

Нематериальные активы — это активы, которые не имеют физического выражения, но все же представляют существенную ценность для предприятия.

Объекты нематериальных активов определяются по следующим признакам:

- отсутствие материально-вещественной (физической) структуры;
- возможность идентификации, т. е. выделения, отделения от другого имущества;
- использование в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд;
- использование в течение длительного времени, т. е. срока полезного использования продолжительностью свыше 12 месяцев, или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;
- наличие способности приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем;
- отсутствие у организации намерения их перепродать;
- наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование самого актива и исключительного права организации на результаты интеллектуальной деятельности (патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор уступки (приобретения) патента, товарного знака).

К нематериальным активам относятся объекты интеллектуальной собственности, деловая репутация организации (goodwill), организационные расходы.

Интеллектуальная собственность. Обобщенное понятие «интеллектуальной собственности» включает «права, относящиеся к литературным, художественным и научным произведениям, исполнительской деятельности, изобретениям, научным открытиям, промышленным образцам, товарным знакам, знакам обслуживания, фирменным наименованиям и коммерческим обозначениям, к защите против недобросовестной конкуренции, а также все другие права, относящиеся к интеллектуальной деятельности в производственной, научной, литературной и художественной областях» (п. VIII ст. 2 Конвенции, учреждающей Всемирную организацию интеллектуальной собственности, ВОИС).

Интеллектуальная собственность в практике предприятия может быть использована в хозяйственной деятельности предприятия в качестве «нематериальных активов» (рис. 7).



Рис. 7. Состав и структура нематериальных активов предприятия

Изобретения и полезные модели рассматриваются как техническое решение задачи.

Под промышленным образцом понимается соответствующее установленным требованиям художественно-конструкторское решение изделия, определяющее его внешний вид.

База данных является объективной формой представления и организации совокупности данных, систематизированных таким образом, чтобы эти данные могли быть найдены и обработаны с помощью компьютерных программ.

Товарные знаки, знаки обслуживания, наименования мест происхождения товаров — это обозначения или названия, служащие для отличия товаров или услуг другого производителя, для отличия товаров, обладающих особыми свойствами.

Товарный знак, или знак обслуживания, представляет собой элемент, способствующий отличию товаров и услуг одних юридических лиц или граждан от однородных товаров и услуг других юридических лиц или граждан. Товарными знаками могут быть словесные, изобразительные, объемные и другие обозначения или их комбинации в любом цвете или цветовом сочетании. Товарные знаки указывают, кто несет ответственность за качество предлагаемых населению товаров.

По оценкам специалистов, в условиях развитой экономической системы имущество предприятия на 30–60 % состоит из нематериальных активов, а товарный знак в их составе может занимать около 80 %.

Наименование места происхождения товара или услуги — это географическое название страны, населенного пункта, местности, где произведен продукт или услуга.

К организационным расходам относятся гонорары юристам за составление учредительных документов, услуги по регистрации фирмы и т. д., осуществляемые в момент создания. Расходы на переоформление учредительных документов, изготовление новых печатей и штампов в состав нематериальных активов не включаются.

Такой вид нематериальных активов, как деловая репутация, появляется у предприятия только в том случае, если им была совершена покупка другого предприятия. Деловая репутация может определяться в виде разницы между покупной ценой приобретенного предприятия и стоимостью по бухгалтерскому балансу всех его активов и обязательств.

Нематериальные активы неоднородны по своему составу, по характеру использования в процессе производства, по степени влияния на финансовое состояние и результаты хозяйственной деятельности предприятия. Нематериальные активы классифицируют следующим образом:

- по признаку использования в производстве: выделяют функционирующие (работающие) объекты, применение которых приносит предприятию доход в настоящий период; нефункционирующие (неработающие) объекты, которые не используются по каким-либо причинам, но могут применяться в будущем;

- по степени влияния на финансовые результаты предприятия: рассматривают объекты нематериальных активов, способные приносить доход напрямую, за счет внедрения их в эксплуатацию, и объекты, опосредованно влияющие на финансовые результаты;

- по степени правовой защищенности: одна часть нематериальных активов относится к защищаемым охранными документами (авторскими правами), другая — к разряду не защищенных охранными документами (авторскими правами).

Оценка (определение стоимости нематериальных активов) зависит от способа их приобретения. Нематериальные активы могут быть внесены в качестве вклада в уставный капитал, приобретены за плату у других организаций, получены безвозмездно, созданы на самом предприятии. Поэтому оценка может быть произведена по договоренности сторон, исходя из затрат на приобретение, по рыночной стоимости, по стоимости изготовления.

Первоначальная стоимость нематериальных активов, приобретенных за плату, определяется как сумма всех фактических расходов на приобретение и приведение их в состояние, в пригодное для использования в запланированных целях.

Первоначальная стоимость нематериальных активов, созданных самой организацией, рассчитывается как сумма всех фактических расходов на их создание, изготовление (израсходованные материальные ресурсы, оплата труда, услуги сторонних организаций, патентные пошлины, связанные с получением патентов, свидетельства, и т. п.).

Первоначальная стоимость нематериальных активов, внесенных в счет вклада в уставный (складочный) капитал организации,

вычисляется исходя из их денежной оценки, согласованной учредителями (участниками) организации.

Первоначальная стоимость нематериальных активов, полученных организацией безвозмездно, соответствует их рыночной стоимости на дату принятия к бухгалтерскому учету.

В оценке нематериальных активов используют три основных подхода: доходный, затратный, сравнительный.

В соответствии с доходным подходом стоимость объекта нематериальных активов принимается на уровне текущей стоимости тех преимуществ, которые имеет предприятие от его использования. В качестве примера можно привести метод освобождения от роялти, который используется для оценки стоимости патентов и лицензий. Роялти — это периодическое отчисление лицензеру (продавцу) за пользование интеллектуальной собственностью. Обычно роялти составляет 5–20 % дополнительной прибыли, получаемой предприятием, купившим интеллектуальную собственность. Если объект интеллектуальной собственности является основой нового продукта (технологии), роялти может составлять до 50 %.

При использовании затратного подхода нематериальные активы оцениваются как сумма затрат на их создание, приобретение и введение в действие.

Сравнительный подход может применяться для тех видов нематериальных активов, сделки по которым часто совершаются на рынке. Исходной информацией для расчета стоимости объекта служат цены продажи аналогичных объектов.

Нематериальные активы учитываются в бухгалтерском балансе по остаточной стоимости. Стоимость объектов нематериальных активов погашается путем начисления амортизации в течение установленного срока их полезного использования.

Годовая сумма начисления амортизационных отчислений при линейном способе определяется на основе первоначальной стоимости нематериальных активов и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта. При способе уменьшаемого остатка сумма амортизационных отчислений за год рассчитывается на основе остаточной стоимости нематериальных активов на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования объекта.

В течение отчетного года амортизационные отчисления по нематериальным активам начисляются ежемесячно независимо от применяемого способа начисления в размере 1/12 годовой суммы.

При способе списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) начисление амортизационных отчислений производится в зависимости от натурального показателя объема продукции (работ) в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости нематериального актива и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования данного объекта.

Срок полезного использования нематериальных активов определяется организацией при принятии объекта к бухгалтерскому учету. Сроком полезного использования считается период, в течение которого использование объекта приносит прибыль, выгоду предприятию. Сроком полезного использования для патентов, лицензий, прав и так далее является срок, оговоренный договором.

По нематериальным активам, для которых трудно или невозможно определить срок полезного использования, нормы амортизационных отчислений устанавливаются в расчете на условный период (но не более срока деятельности организации). В России такой период составляет 20 лет непрерывной эксплуатации. В Китае срок полезного использования в аналогичных случаях составляет 10 лет. В США в подобных ситуациях принято ориентироваться на так называемый разумный период, не превышающий 40 лет.

По нематериальным активам, полученным по договору дарения или безвозмездно в процессе приватизации, приобретенным с использованием бюджетных ассигнований, и нематериальным активам бюджетных организаций амортизация не начисляется.

Имеется возможность не начислять амортизационные отчисления по некоторым видам нематериальных активов, перечень которых предприятие устанавливает самостоятельно. Обычно к ним относятся активы, стоимость которых не уменьшается с годами (например, товарные знаки).

4.5. Трудовые ресурсы и эффективность их использования

Производственный персонал организации

Один из основных факторов производственного процесса — это живой труд, а его источником на предприятии (организации) является производственный персонал. Для успешного функционирования организации необходимо, чтобы процесс производства был обеспечен профессиональными и квалифицированными кадрами, чтобы структура занятости людей была наиболее рациональной. Необходимо систематическое пополнение промышленных кадров, численность которых может сокращаться по причине ротации и увольнения работающих; нужны постоянная подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров.

Весь промышленно-производственный персонал предприятия (организации) вне зависимости от категории работающих подразделяется по профессиям, специальностям и уровню квалификации.

Профессия характеризует род деятельности работника, требующий особого комплекса знаний, умений и практических навыков для ее выполнения, приобретенных в результате специальной подготовки и опыта работы.

Специальность — результат углубления профессионального разделения труда определенной категории работающих. Например, профессия — слесарь, а специальности в рамках профессии: слесарь-сборщик, слесарь-инструментальщик. Профессия — инженер, а специальности: инженер-строитель, инженер-механик, инженер-энергетик.

Под квалификацией работающих следует понимать их способность выполнять работу определенной сложности в соответствии с уровнем образования и подготовки, что отражается в квалификационных (тарифных) разрядах, категориях.

Процесс подбора, подготовки и расстановки кадров на предприятии направлен на достижение соответствия квалификации работающих квалификации выполняемых ими работ.

В структуру кадров современного предприятия входят:

— высшее звено управления предприятием: президент компании, генеральный директор и члены правления (топ-менеджеры);

— среднее звено управления: руководители управлений и самостоятельных отделов, лабораторий, начальники смен и др. (middle-менеджеры);

— низшие звенья управления: руководители подотделов, лабораторий, начальники смен (lower-менеджеры);

— инженерно-технический персонал и конторские служащие;

— рабочие, занятые физическим трудом;

— рабочие социальной инфраструктуры.

В теории управления существуют различные подходы к классификации трудовых ресурсов или персонала в зависимости от профессии или должности работника, уровня управления, категории работников. Рассмотрим классификацию, которая предусматривает выделение двух основных частей персонала по участию в процессе производства: рабочих и служащих (рис. 8).

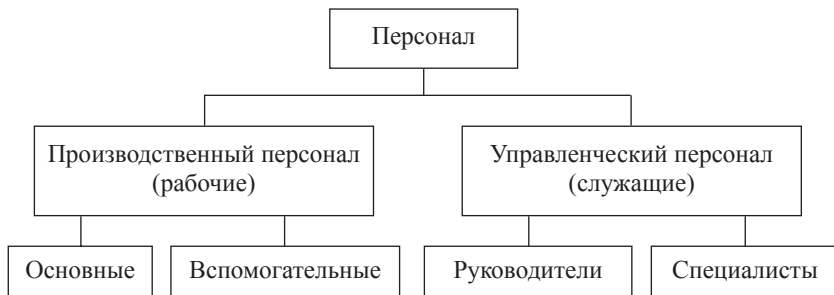


Рис. 8. Классификация персонала

Рабочие, или производственный персонал, осуществляют трудовую деятельность в материальном производстве с преобладающей долей физического труда. Они обеспечивают выпуск продукции, ее обмен, сбыт и сервисное обслуживание. Производственный персонал подразделяется на две составные части: основной персонал — рабочие, преимущественно занятые в сборочных цехах предприятия; вспомогательный персонал — рабочие, преимущественно занятые в заготовительных и обслуживающих цехах предприятия.

Результатом труда производственного персонала является продукция в вещественной форме (здания, автомобили, телевизоры, мебель, продукты питания, одежда и т. п.).

Служащие, или управленческий персонал, осуществляют трудовую деятельность в процессе управления производством с преобладающей долей умственного труда. Они заняты переработкой информации с использованием технологических средств управления. Основным результатом их трудовой деятельности является изучение проблем управления, создание новой информации, изменение ее содержания или формы, подготовка управленческих решений, а после выбора руководителем наиболее эффективного варианта — реализация и контроль исполнения решений. Управленческий персонал разделяется на две основные группы: руководители и специалисты.

Принципиальное отличие руководителей от специалистов заключается в юридическом праве принятия решений и наличии в подчинении других работников.

В содержание понятия «руководитель» включаются следующие категории работников управления:

- управленцы, которые в полной мере осуществляют руководство организацией и всеми ее системами;
- руководители отделов, служб, участков, цехов, в которых также осуществляется полный управленческий цикл, но в меньших масштабах;
- заместители руководителей, которые в известной степени являются дублерами руководителей. Заместитель руководителя в большинстве случаев обладает юридическими полномочиями руководителя.

Руководитель — центральная фигура системы управления. Он направляет деятельность всего коллектива на реализацию поставленных целей, несет персональную ответственность за своевременное принятие и осуществление стратегических, оперативных и иных решений по всем жизненно важным вопросам функционирования и развития организации. Для этого руководитель добивается необходимой слаженности всего аппарата управления.

Группа специалистов — второе по значению звено аппарата управления. Специалистов предприятия можно разделить на две основные группы в зависимости от результатов их труда:

— функциональные специалисты управления, результатом деятельности которых является управленческая информация (референты, бухгалтеры, экономисты, финансисты, маркетологи и др.);

— специалисты-инженеры, результатом деятельности которых является конструкторско-технологическая или проектная информация в области техники и технологии производства (технологи, инженеры, конструкторы, строители, проектировщики и др.).

Отличительной особенностью работы специалистов является наличие в ней признаков управленческого труда. На первое место в их работе выдвигается профессионально-аналитическая сторона. Руководитель (менеджер), опирающийся на профессиональные знания специалистов, их опыт, как правило, добивается успеха в достижении поставленных целей с меньшими затратами материальных, финансовых и человеческих ресурсов.

Третьим крупным отрядом управленческих кадров является технический персонал аппарата управления. Его работа также имеет некоторые существенные признаки управленческого труда. Технический персонал по поручению руководителей, специалистов и при их контроле выполняет отдельные задания, относящиеся к управленческой деятельности. К техническому персоналу относятся курьеры, машинистки, операторы, лифтеры, официанты, кладовщики и др.

Разделение персонала управления на группы нельзя абсолютизировать, поскольку функции трех перечисленных категорий аппарата управления неразрывно связаны и переплетаются.

В составе кадров промышленного предприятия, в зависимости от участия их в производственной деятельности, выделяется группа промышленно-производственного персонала (ППП) и группа непромышленного персонала.

Промышленно-производственный персонал по характеру выполняемых функций подразделяется на следующие категории работающих: административно-управленческий персонал (АУП); специалисты, служащие, младший обслуживающий персонал (МОП). Самая многочисленная и основная категория ППП — это рабочие, т. е. лица, непосредственно занятые созданием материальных ценностей или работами по оказанию услуг.

К административно-управленческому персоналу относятся руководитель предприятия, его заместители, главные специалисты, начальники управлений и крупных отделов и руководители структурных подразделений предприятия (производств, цехов и филиалов).

К категории инженерно-технических работников (ИТР) относятся работающие, осуществляющие техническое, производственное и экономическое руководство деятельностью подразделений предприятия (технолог, экономист цеха, начальник смены, мастер участка и т. д.).

Категория служащих включает в себя работающих, занимающихся учетными, канцелярскими, административно-хозяйственными функциями (бухгалтеры, секретари-машинистки, экономисты).

К категории рабочих относится персонал, непосредственно участвующий в технологическом процессе по переработке исходного сырья в готовый продукт или занимающийся обслуживанием этого процесса.

К категории МОП относятся работающие, занятые выполнением функций по уходу за служебными и производственными помещениями, обслуживанию АУП, рабочих, ИТР и служащих.

Непромышленный персонал — это работники, занятые содержанием и обслуживанием жилых домов, амбулаторий, детских дошкольных учреждений, подсобных хозяйств и других подразделений непромышленной инфраструктуры, принадлежащих предприятию.

Потребность в кадрах планируется отдельно по группам и категориям работающих. При планировании численности персонала различают явочный и списочный состав.

Явочный состав — число работников, которые в течение суток фактически являются на работу. В списочный состав входят все постоянные и временные работники, в том числе находящиеся в командировках, отпусках, на военных сборах. Явочное число работников рассчитывается, а списочное их число определяется путем корректировки явочного числа с помощью коэффициента, учитывающего планируемые неявки на работу.

На практике применяют два метода определения необходимой численности рабочих:

- по трудоемкости производственной программы;
- по нормам обслуживания.

Первый метод используют при определении численности рабочих, занятых на нормируемых работах, второй — при определении численности рабочих, занятых на ненормируемых работах, в основном вспомогательных рабочих. Численность ИТР и служащих определяется по штатному расписанию.

Обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами определяется сравнением фактического количества работников по категориям и профессиям с плановой потребностью. Особое внимание уделяется анализу обеспеченности предприятия кадрами наиболее важных профессий. Необходимо анализировать и качественный состав трудовых ресурсов по квалификации.

Для оценки соответствия квалификации рабочих по сложности выполняемых работ сравнивают средние тарифные разряды работ ($ТР_{ор}$) и рабочих ($ТР_{р}$), рассчитанные по средневзвешенной арифметической:

$$ТР_{р} = \frac{\sum ТР_i \times ЧР_i}{\sum ЧР_i}, \quad (19)$$

где $ТР_i$ — число i -го разряда;

$ЧР_i$ — численность рабочих i -го разряда.

$$ТР_{ср} = \frac{\sum ТР_i \times ОбР_i}{\sum ОбР_i}, \quad (20)$$

где $ТР$ — тарифный разряд;

$ОбР$ — объем работ каждого вида.

Если фактический средний тарифный разряд рабочих ниже планового и ниже среднего тарифного разряда работ, то это может привести к выпуску менее качественной продукции. Если средний разряд рабочих выше среднего тарифного разряда работ, то рабочим нужно производить доплату за использование их на менее квалифицированных работах.

При анализе административно-управленческого персонала определяется соответствие фактического уровня образования каждого работника занимаемой должности, рассматриваются вопросы, связанные с подбором кадров, их подготовкой и повышением квалификации.

Квалификационный уровень работников во многом зависит от их возраста, стажа работы, образования, поэтому в процессе анализа изучают изменения в составе рабочих по возрасту, стажу работы, образованию. Изменения происходят в результате движения рабочей силы.

Для характеристики движения рабочей силы рассчитывают и анализируют динамику следующих показателей:

- коэффициент оборота по приему рабочих ($K_{\text{пр}}$):

$$K_{\text{пр}} = A / B, \quad (21)$$

где A — количество принятого на работу персонала;

B — среднесписочная численность персонала;

- коэффициент оборота по выбытию ($K_{\text{в}}$):

$$K_{\text{в}} = C / B, \quad (22)$$

где C — количество уволившихся работников;

B — среднесписочная численность персонала;

- коэффициент текучести кадров ($K_{\text{т}}$):

$$K_{\text{т}} = D / B, \quad (23)$$

где D — количество уволившихся по собственному желанию и уволенных за нарушение трудовой дисциплины;

B — среднесписочная численность персонала;

- коэффициент постоянства состава персонала предприятия ($K_{\text{пс}}$):

$$K_{\text{пс}} = E / B, \quad (24)$$

где E — количество работников, проработавших весь год;

B — среднесписочная численность персонала.

Специалисты по управлению персоналом изучают причины увольнения работников (по собственному желанию, по сокращению кадров, из-за нарушений трудовой дисциплины и др.).

Трудности в обеспечении предприятия трудовыми ресурсами могут быть несколько сняты за счет более полного использования имеющейся рабочей силы, роста производительности труда, интенсификации производства, комплексной механизации и автоматизации производственных процессов, внедрения новой, более производительной техники, усовершенствования технологии и организации производства.

Организация труда на предприятии

Особое внимание в контексте интенсификации уделяется совершенствованию организации труда и повышению его производительности.

Под производительностью труда понимается эффективность (или результативность) труда в процессе производства продукции. Уровень производительности труда выражается количеством продукции, производимой в единицу времени. Наиболее распространенным и универсальным показателем производительности труда является выработка.

Выработка представляет собой количество продукции, производимое в единицу времени или приходящееся на одного среднесписочного работника в месяц, квартал, год. Она определяется отношением количества производимой продукции к затратам рабочего времени на производство этой продукции.

Наряду с выработкой широко используется показатель трудоемкости продукции. Трудоемкость продукции (обратная величина выработке) характеризует затраты рабочего времени на единицу продукции и измеряется в человеко-днях и человеко-часах.

Сокращение нормативного времени на выполнение работ определяется следующим образом:

$$Y_v = T_n / T_{\phi} \times 100 \%, \quad (25)$$

где Y_v — уровень выполнения нормативной трудоемкости;

T_n, T_{ϕ} — нормативное и фактическое время, затрачиваемое на выполнение заданного объема работ.

Различают три метода определения выработки: натуральный (B_n), стоимостной ($B_{ст}$) и трудовой.

Натуральный метод — самый простой и достоверный метод, когда объем выработанной продукции (строительно-монтажных работ) исчисляется в натуральном выражении. Достоинством этого метода является сравнимость показателей. Однако применение этого метода возможно только в рамках отдельных видов продукции или видов работ.

$$B_n = O_{\text{нат}} / \text{Ч}_p, \quad (26)$$

где $O_{\text{нат}}$ — объем работ в натуральном измерении, выполненных за рассматриваемый период;

Ч_p — среднесписочная численность работников (рабочих).

Стоимостной метод измерения производительности труда является наиболее универсальным и потому широко распространенным. При использовании этого метода допустимо определять

и сравнивать производительность труда не только внутри одного предприятия (организации), но и в регионе, отрасли, в стране.

$$B_{\text{ст}} = O_{\text{смп}} / \text{Ч}_p, \quad (27)$$

где $O_{\text{смп}}$ — годовой объем работ, руб.

Трудовой метод оценки основан на использовании показателя трудоемкости продукции (работ), отражающего объем затрат живого труда на изготовление единицы продукции. Такой показатель используется преимущественно на машиностроительных и других предприятиях при оценке производительности труда основных производственных рабочих на отдельных участках, в бригадах.

На уровень производительности труда влияет множество факторов. В зависимости от характера и степени влияния их можно объединить в следующие группы: материально-технические, организационно-экономические, социально-психологические, природно-климатические, политические и др.

В качестве таких факторов выступают: технический прогресс; совершенствование организации производства, управления, труда; природно-климатические условия; освоенность района; наличие местных строительных материалов, рабочей силы, электроэнергии, воды и другие факторы. Все перечисленные факторы тесно связаны и взаимозависимы.

Резервами роста производительности труда на предприятии выступают внутрипроизводственные факторы: снижение трудоемкости, использование рабочего времени, экономия материальных ресурсов и орудий труда. К ним можно отнести, например:

- прогрессивные проектно-конструктивные решения, предусматривающие оптимальную сборность и унификацию основных параметров конструкций;
- применение эффективных материалов и конструкций за счет использования высокомарочных цемента и бетонов, сталей повышенной прочности. Это может обеспечить повышение производительности труда в 1,5 раза;
- рост уровня механизации труда на СМР, погрузочно-разгрузочных работах, при транспортировке грузов. Обеспечение строительства новыми машинами позволяет применять более прогрессивные технологии, способы производства работ, что, в свою очередь, снижает трудоемкость, потребление материалов, энергии и другие затраты;

- сокращение внутрисменных потерь рабочего времени, связанное с укреплением трудовой и производственно-финансовой дисциплины. В среднем сокращение таких потерь на 1 % позволяет увеличить производительность труда на 0,5–0,6 %;

- совершенствование нормирования, планирования, стоимостного анализа и экспертизы проектных решений.

Важным фактором является управление использованием трудовых ресурсов на строительной площадке: подготовка кадров, сокращение текучести кадров.

Мотивация производительного труда является одним из факторов, определяющих эффективность трудовой деятельности.

Мотивация — побудительный вектор к деятельности для достижения личных целей или целей организации. Психологи выделяют два вида мотивации: внутреннюю и внешнюю. Внутренняя мотивация связана с интересом к деятельности, со значимостью выполняемой работы, со свободой действий, возможностью реализовать себя, а также развивать свои умения и способности. Внешняя мотивация формируется под воздействием внешних факторов, таких как условия оплаты труда, социальные гарантии, возможность продвижения по службе, похвала или наказание руководителя. Существует множество различных подходов к построению системы мотивации сотрудников, которые рассматриваются в курсе общего менеджмента.

Основными направлениями мотивации труда персонала предприятия являются:

- повышение качества трудовых ресурсов (рост образовательного уровня, развитие профессионального уровня, формирование должностного роста, т. е. создание и реализация резерва для ротации кадров);

- совершенствование организации труда (улучшение условий труда, его безопасности, развитие трудовых функций, совмещение профессий);

- развитие системы оплаты труда;

- формирование системы экономического стимулирования для достижения высоких конечных результатов (материальное и моральное поощрение, использование мер антипоощрительного характера).

Материальное стимулирование труда

Один из путей повышения эффективности использования трудовых ресурсов — это применение системы стимулирования трудовой деятельности. Организация заработной платы — важнейшая функция управления персоналом предприятия. Для работника заработная плата является практически единственным источником личного дохода и благосостояния его семьи. Поэтому любой работник заинтересован в том, чтобы размер заработной платы коррелировался с результатами его труда. Уровень заработной платы работника определяется такими факторами, как его квалификация, сложность выполняемой работы, количество и качество затраченного труда, стаж работы на данном предприятии, условия труда и др.

Трудовым кодексом определено, что в РФ применяется тарифная система оплаты труда, которая включает в себя тарифные ставки (оклады), тарифную сетку, тарифные коэффициенты; тарификация работ производится при помощи тарифно-квалификационных справочников.

Тарифная система — совокупность нормативов, с помощью которых осуществляется дифференциация заработной платы работников различных категорий

Тарифная ставка (оклад) — фиксированный размер оплаты труда работника за выполнение нормы труда (трудовых обязанностей) определенной сложности (квалификации) за единицу времени.

Тарифная сетка включает в себя совокупность тарифных разрядов работ (профессий, должностей), определенных в зависимости от сложности работ и квалификационных характеристик работников с помощью тарифных коэффициентов.

Тарифный коэффициент (разряд) — величина, отражающая сложность труда и квалификацию работника. Тарифные коэффициенты — отношение оплаты труда рабочих соответствующих разрядов к оплате труда рабочих первого разряда.

Тарифно-квалификационные справочники — справочники, содержащие набор классификационных характеристик и требований, предназначенных для тарификации работ, определения уровня квалификации работника и присвоения ему разряда на основании

профессиональных и трудовых навыков для выполнения работ соответствующего разряда.

Формы и системы заработной платы представляют собой способы установления зависимости величины заработной платы от количества и качества затраченного труда с помощью совокупности количественных и качественных показателей, отражающих результаты труда. Основными формами заработной платы являются сдельная и повременная оплата труда (табл. 3).

При сдельной оплате мерой труда является выработанная рабочим продукция, и заработок зависит от количества и качества произведенной продукции, так как при данной системе заработная плата начисляется за каждую единицу продукции исходя из установленной сдельной расценки.

Таблица 3

Формы и системы заработной платы

| Сдельная оплата труда | | | | | Повременная оплата труда | |
|---------------------------|---------------------|-------------------|-----------|--|---|------------------------|
| Простая сдельная (прямая) | Сдельно-премиальная | Косвенно-сдельная | Аккордная | Сдельно-прогрессивная: индивидуальная, коллективно-подрядная | Простая повременная: почасовая, недельная, месячная | Повременно-премиальная |

Сдельную систему оплаты труда на предприятии наиболее целесообразно применять в следующих случаях:

- имеется возможность точного учета объемов выполняемых работ;
- имеются значительные заказы на производимую продукцию, а численность рабочих ограничена;
- одно из структурных подразделений предприятия (цех, участок, рабочее место) является узким местом, т. е. сдерживает выпуск продукции в других технологически взаимосвязанных подразделениях;
- применение этой системы не отразится отрицательно на качестве продукции;

- существует острая необходимость в увеличении выпуска продукции в целом по предприятию.

Сдельную оплату труда не рекомендуется использовать в том случае, если ухудшается качество продукции; нарушаются технологические режимы; ухудшается обслуживание оборудования; нарушаются требования техники безопасности; перерасходуются сырье и материалы.

Косвенно-сдельная система применяется для оплаты труда категорий вспомогательных рабочих (наладчиков, слесарей), в зависимости от уровня выполнения норм обслуживаемого оборудования.

Сдельно-премиальная — система оплаты труда, при которой рабочий получает не только сдельный заработок, но и премию. Премия обычно устанавливается за достижение определенных показателей: выполнение плана производства продукции, заданий по качеству продукции, за экономию в расходовании материальных ресурсов и др. Суммы премий рассчитываются, как правило, в процентах от полученной экономии или в процентах от сдельного заработка.

Аккордная система оплаты труда — разновидность сдельной оплаты труда, при которой расценка устанавливается на весь объем подлежащих выполнению работ с указанием срока их выполнения. На предприятии наиболее целесообразно применять аккордную оплату труда в следующих случаях:

- предприятие не укладывается в срок с выполнением заказа и при невыполнении условий договора обязано будет заплатить значительные суммы штрафных санкций;

- при чрезвычайных обстоятельствах (пожаре, обвале, выходе из строя основной технологической линии по серьезной причине), которые приведут к остановке производства;

- при острой производственной необходимости выполнения отсдельных работ или внедрении нового оборудования на предприятии.

При повременной оплате мерой труда является отработанное время, а заработок начисляется в соответствии с тарифной ставкой работника или окладом за отработанное время. Наибольшее распространение в современных условиях получили простая повременная и повременно-премиальная системы заработной платы.

Повременно-премиальная — такая оплата труда, при которой рабочий получает не только заработок за количество отработанного времени, но и процент премии к этому заработку.

Повременную систему оплаты труда применяют в следующих случаях:

- на предприятии функционируют поточные и конвейерные линии со строго заданным ритмом;
- функции рабочего сводятся к наблюдению и контролю за ходом технологического процесса;
- затраты на определение планового и учет произведенного количества продукции относительно велики;
- количественный результат труда не может быть измерен и не является определяющим;
- качество труда важнее его количества;
- работа является опасной;
- работа неоднородна по своему характеру и нерегулярна по нагрузке;
- на данный момент увеличение выпуска продукции (работ, услуг) на том или ином рабочем месте является нецелесообразным для предприятия;
- увеличение выпуска продукции может привести к браку или снижению ее качества.

Антиподом тарифного выступает так называемый бестарифный (распределительный) вариант организации заработной платы на предприятии. Для него характерны следующие признаки:

- полная зависимость уровня оплаты труда работника от фонда заработной платы, начисляемой по коллективным результатам работы;
- присвоение каждому работнику постоянных (относительно постоянных) коэффициентов, комплексно характеризующих его квалификационный уровень и определяющих его трудовой вклад в общие результаты труда;
- присвоение каждому работнику коэффициента трудового участия (КТУ) в текущих результатах деятельности, дополняющего оценку его квалификационного уровня.

Важную роль в материальном стимулировании труда играют доплаты, надбавки к заработной плате, различные типы выплат.

Расходы на оплату труда, состав которых определен ст. 255 Налогового кодекса РФ, включают любые начисления работникам в денежной и (или) натуральной формах, стимулирующие начисления и надбавки, компенсационные начисления,

связанные с режимом работы или условиями труда, премии и единовременные поощрительные начисления, расходы, связанные с содержанием этих работников, предусмотренные нормами законодательства РФ, трудовыми договорами и (или) коллективными договорами. Все многообразие видов расходов на оплату труда дифференцировано на пять подгрупп, в каждую из которых включены отдельные виды этих расходов, объединенных по определенному признаку.

1. Расходы на основную заработную плату:

- суммы, начисленные по тарифным ставкам, должностным окладам, сдельным расценкам или в процентах от выручки в соответствии с принятыми у налогоплательщиков формами и системами оплаты труда;
- начисления стимулирующего характера, в том числе премии за производственные результаты, надбавки к тарифным ставкам и окладам за профессиональное мастерство, высокие достижения в труде и иные подобные показатели;
- начисления стимулирующего и (или) компенсирующего характера, связанные с режимом работы и условиями труда, в том числе надбавки к тарифным ставкам и окладам за работу в ночное время, работу в многосменном режиме, за совмещение профессий, расширение зон обслуживания, за работу в тяжелых, вредных, особо вредных условиях труда, за сверхурочную работу и работу в выходные и праздничные дни, производимые в соответствии с законодательством;
- единовременные вознаграждения за выслугу лет (надбавки за стаж работы по специальности) в соответствии с законодательством РФ;
- надбавки за непрерывный стаж работы в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, в районах Европейского Севера и других районах с тяжелыми природно-климатическими условиями;
- надбавки, обусловленные районным регулированием оплаты труда, в том числе начисления по районным коэффициентам и коэффициентам за работу в тяжелых природно-климатических условиях;
- суммы, начисленные за выполненную работу физическими лицами, привлеченными для работы у налогоплательщика согласно

специальным договорам на предоставление рабочей силы с государственными организациями;

- расходы на оплату труда работников, не состоящих в штате организации-налогоплательщика, за выполнение ими работ по заключенным договорам гражданско-правового характера, за исключением оплаты труда по договорам гражданско-правового характера, заключенным с индивидуальными предпринимателями.

2. Расходы на дополнительную заработную плату предполагают выплату заработной платы в основном за нерабочее время и включают:

- сумму начисленного работникам среднего заработка, сохраняемого на время выполнения ими государственных и (или) общественных обязанностей и в других случаях, предусмотренных законодательством РФ о труде;

- расходы на оплату труда, сохраняемую работникам на время отпуска, предусмотренного законодательством РФ, фактические расходы на оплату проезда работников и лиц, находящихся у этих работников на иждивении, к месту использования отпуска на территории РФ и обратно в порядке, предусмотренном законодательством, — для организаций, финансируемых из соответствующих бюджетов, и в порядке, предусмотренным работодателем, — для иных организаций, а также доплата несовершеннолетним за сокращенное рабочее время;

- расходы на оплату перерывов в работе матерей для кормления ребенка, а также расходы на оплату времени, связанного с прохождением медицинских осмотров;

- расходы на оплату труда, сохраняемую в соответствии с законодательством РФ на время учебных отпусков, предоставляемых работникам налогоплательщика;

- расходы на оплату труда за время вынужденного прогула или время выполнения нижеоплачиваемой работы в случаях, предусмотренных законодательством РФ;

- денежные компенсации за неиспользованный отпуск в соответствии с ТК РФ.

3. Выплаты в натуральной форме предусматривают:

- стоимость бесплатно предоставляемых работникам в соответствии с законодательством РФ коммунальных услуг, питания и продуктов, а также предоставляемого работникам налогоплательщика

в соответствии с установленным законодательством РФ бесплатного жилья или выплату денежной компенсации за предоставление жилья, коммунальных и иных подобных услуг;

- стоимость выдаваемых работникам бесплатно форменной одежды, обмундирования, остающихся в личном постоянном пользовании.

4. Компенсационные выплаты и начисления производятся:

- работникам, высвобождаемым в связи с реорганизацией или ликвидацией налогоплательщика, сокращением численности или штата работников;

- в качестве доплаты до фактического заработка, установленной законодательством РФ в случае временной утраты трудоспособности;

- в размере тарифной ставки или оклада (при выполнении работ вахтовым методом) за дни пребывания в пути от места нахождения организации к месту работы и обратно, предусмотренные графиком работы на вахте, а также за дни задержки работников в пути по метеорологическим условиям;

- по основному месту работы рабочим, руководителям или специалистам налогоплательщика во время их обучения с отрывом от производства в системе повышения квалификации или переподготовки кадров (в случаях, предусмотренных законодательством РФ);

- военнослужащим, проходящим военную службу на государственных унитарных предприятиях и в строительных организациях федеральных органов исполнительной власти, в которых законодательством РФ предусмотрена военная служба, и др. (в случаях, предусмотренных законодательством РФ).

5. Прочие виды выплат по оплате труда налогоплательщиком:

- суммы платежей (взносов) работодателей по договорам обязательного страхования, а также суммы платежей (взносов) работодателей по договорам добровольного страхования (договорам негосударственного пенсионного обеспечения), заключенным в пользу работников со страховыми организациями (негосударственными пенсионными фондами);

- расходы на оплату труда работников-доноров за дни обследования, сдачи крови и отдыха, предоставляемые после каждого дня сдачи крови;

- расходы в виде отчислений в резерв на предстоящую оплату отпусков работникам и (или) в резерв на выплату ежегодного вознаграждения за выслугу лет.

Системы заработной платы, размеров тарифных ставок, окладов и различного вида выплат устанавливаются:

- работникам организаций (предприятий), финансируемых из бюджета, — соответствующими законами и иными правовыми и нормативными актами;

- работникам других предприятий — коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами.

Работодатели вправе устанавливать для работников предприятий различные системы премирования, стимулирующих доплат и надбавок, а также компенсирующих выплат.

Важнейшим показателем, оценивающим эффективность системы оплаты труда, является средняя заработная плата работников предприятия за определенный период (месяц, год). Единый порядок исчисления средней заработной платы, определенный ТК РФ (ст. 139), предусматривает, что в размер средней заработной платы включаются все предусмотренные системой оплаты труда виды выплат, применяемые в соответствующей организации (предприятии).

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. В чем сущность производственных фондов предприятия, организации?

2. В чем состоит назначение классификации основных фондов?

3. Какие существуют виды оценок основных фондов?

4. Определите экономическую сущность износа и амортизации основных производственных фондов.

5. Перечислите показатели эффективного использования основных фондов.

6. Назовите резервы повышения эффективности использования основных фондов.

7. Дайте определение понятий «оборотные средства», «оборотные производственные фонды», «фонды обращения».

8. Назовите группировки элементов оборотных средств.

9. В чем состоит специфика нормирования материалов, специфика незавершенного производства?

10. Как рассчитываются показатели, характеризующие скорость оборота оборотных средств?

11. Перечислите способы повышения эффективности оборотных средств.

12. Что входит в состав нематериальных ресурсов и как производится их оценка?

13. Дайте определение понятия производительности труда. Какие показатели используются для ее измерения?

14. Опишите категорию производственного персонала.

15. Какие методы определения численности рабочих существуют?

16. Какие формы и методы оплаты труда применяются на практике?

17. Что включается в расходы на основную заработную плату?

18. Какие расходы относятся на дополнительную заработную плату?

19. Какие предусматриваются компенсационные выплаты и начисления?

Глава 5

ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕНЫ НА СТРОИТЕЛЬНУЮ ПРОДУКЦИЮ

5.1. Сметная стоимость строительства объекта

Важное место среди различных рычагов экономического механизма хозяйствования принадлежит ценам и ценообразованию, в которых отражаются все стороны экономической деятельности. В условиях рыночных отношений цена выступает как связующее звено между производителем и потребителем, как механизм обеспечения равновесия между спросом и предложением.

Цена как важнейший показатель имеет огромное значение в экономике любого предприятия: на ее основе осуществляется стоимостная оценка затрат, результатов и эффекта производства.

Без решения проблемы ценообразования и установления обоснованных цен нельзя устранить недостатки в планировании производства, осуществить внутрипроизводственный хозрасчет, усилить экономическое стимулирование и обеспечить условия для рентабельной работы строительных организаций и в конечном итоге повысить эффективность капитальных вложений.

При определении стоимости применяются такие понятия, как новое строительство, расширение, реконструкция, техническое перевооружение и поддержание мощностей действующих предприятий, а также работ по капитальному и текущему ремонту зданий и сооружений. Основные положения по ценообразованию и сметному нормированию в строительстве регламентированы Методикой определения стоимости строительной продукции на территории РФ [9].

Механизм ценообразования в строительстве имеет специфические особенности. Это связано с индивидуальным характером строящихся зданий и сооружений, с существенной зависимостью стоимости от конкретных условий строительства, что не позволяет

установить единые отпускные цены на строительную продукцию. Поэтому цена рассчитывается индивидуально на основе сметной документации в соответствии с объемами работ, методами технологии производства и единичных расценок на отдельные виды работ.

Сметная стоимость строительства предприятий, зданий и сооружений — сумма денежных средств, необходимых для его осуществления в соответствии с проектными материалами. Сметная стоимость является основой для определения размера капитальных вложений, финансирования строительства, формирования договорных цен на строительную продукцию, расчетов за выполненные подрядные (строительно-монтажные, ремонтно-строительные) работы, оплаты расходов по приобретению оборудования и доставке его на стройки, а также возмещения других затрат за счет средств, предусмотренных сводным сметным расчетом. На основе сметной документации осуществляются также учет и отчетность, хозяйственный расчет и оценка деятельности строительно-монтажных (ремонтно-строительных) организаций и заказчиков. Исходя из сметной стоимости определяется в установленном порядке балансовая стоимость вводимых в действие основных фондов по построенным предприятиям, зданиям и сооружениям.

Основанием для определения сметной стоимости строительства служат:

- исходные данные заказчика для разработки сметной документации; предпроектная и проектная документация, включая чертежи, ведомости объемов строительных и монтажных работ; спецификации и ведомости потребности оборудования; решения по организации и очередности строительства, принятые в проекте организации строительства (ПОС); пояснительные записки к проектным материалам, а на дополнительные работы — действующие сметные нормативы, а также отпускные цены и транспортные расходы на материалы, оборудование, мебель и инвентарь;
- относящиеся к соответствующей стройке решения органов государственной власти.

С 2015 г. Министерством строительства и ЖКХ РФ разрабатываются новые методические рекомендации по ценообразованию и сметному нормированию.

В соответствии с технологической структурой капитальных вложений и деятельностью организаций строительного комплекса

сметная стоимость строительства подразделяется на следующие элементы:

- строительные работы;
- работы по монтажу оборудования (монтажные работы);
- затраты на приобретение оборудования, мебели, приспособлений, производственного инвентаря;
- прочие затраты.

Сметная документация составляется в установленном порядке независимо от метода осуществления строительства — подрядным или хозяйственным способом.

Локальные сметы являются первичными сметными документами и составляются на отдельные виды работ и затрат по зданиям и сооружениям и по общеплощадочным работам на основе объемов, определившихся при разработке рабочей документации (РД), рабочих чертежей.

Локальные сметные расчеты составляются в случаях, когда объемы работ и размеры затрат окончательно не определены и подлежат уточнению на основании РД, или в случаях, когда объемы работ, характер и методы их выполнения не могут быть достаточно точно определены при проектировании и уточняются в процессе строительства.

Локальные сметы разрабатываются на отдельные виды строительно-монтажных работ, а также на стоимость оборудования и его монтаж.

Объектные сметные расчеты (сметы) рекомендуется составлять исходя из текущего уровня цен на объекты в целом путем суммирования данных локальных сметных расчетов (смет) с группировкой работ и затрат по соответствующим графам сметной стоимости: «строительные работы», «монтажные работы», «оборудование, мебель и инвентарь», «прочие затраты».

С целью определения полной стоимости объекта, необходимой для расчетов за выполненные работы между заказчиком и подрядчиком, в конце объектной сметы к стоимости строительных и монтажных работ, определенной в соответствии с текущим уровнем цен, рекомендуется дополнительно включать средства на покрытие лимитированных затрат, в том числе:

— на удорожание работ, выполняемых в зимнее время. Дополнительные затраты строительно-монтажных организаций, связанные

с производством работ в зимнее время, возмещаются по смете на строительство в размерах, установленных в Сборнике сметных норм дополнительных затрат при производстве строительно-монтажных и ремонтно-строительных работ в зимнее время (ГСН 81-05-02-2007, ГСНр 81-05-02-2001). Нормы дополнительных затрат определены в процентах от сметной стоимости СМР, выполненных при положительной температуре окружающей среды;

- на стоимость временных зданий и сооружений. Размер средств на возведение титульных зданий и сооружений может определяться: по расчету, основанному на данных ПОС в соответствии с необходимым набором титульных временных зданий и сооружений; по нормам, приведенным в Сборнике сметных норм и затрат на строительство временных зданий и сооружений (ГСН 81-05-01-2001) и Сборнике сметных норм затрат на строительство временных зданий и сооружений при производстве ремонтно-строительных работ (ГСНр 81-05-01-2001), в процентах от сметной стоимости строительных, монтажных и ремонтно-строительных работ по итогам в соответствии с главами 1–7 и 1–5 сводного сметного расчета;

- а также другие затраты, включаемые в сметную стоимость СМР и предусматриваемые в составе главы «Прочие работы и затраты» сводного сметного расчета стоимости строительства, — в соответствующем проценте для каждого вида работ или затрат от итога строительно-монтажных работ по всем локальным сметам, либо в размерах, определяемых по расчету;

- часть резерва средств на непредвиденные работы и затраты, что предусмотрено в сводном сметном расчете с учетом размера, согласованного заказчиком и подрядчиком для включения в состав твердой договорной цены на строительную продукцию. При расчетах между заказчиком и подрядчиком за фактически выполненные объемы работ эта часть резерва подрядчику не передается, а остается в распоряжении заказчика. В этом случае объемы фактически выполняемых работ фиксируются в документах с обоснованием расчетов, в том числе и тех работ, которые могут возникать при изменении заказчиком в ходе строительства ранее принятых проектных решений.

Сводные сметные расчеты стоимости строительства предприятий, зданий, сооружений являются документами, определяющими сметный лимит средств, необходимых для полного завершения

строительства объектов, предусмотренных проектом. Утвержденный в установленном порядке сводный сметный расчет стоимости строительства служит основанием для определения лимита капитальных вложений и открытия финансирования строительства. Сводные сметные расчеты стоимости строительства составляются и утверждаются на производственное и непроизводственное строительство.

В сводных сметных расчетах стоимости производственного и жилищно-гражданского строительства средства распределяются по следующим направлениям:

1. Подготовка территории строительства;
2. Основные объекты строительства;
3. Объекты подсобного и обслуживающего назначения;
4. Объекты энергетического хозяйства;
5. Объекты транспортного хозяйства и связи;
6. Наружные сети и сооружения водоснабжения, канализации, теплоснабжения и газоснабжения;
7. Благоустройство и озеленение территории;
8. Временные здания и сооружения;
9. Прочие работы и затраты;
10. Содержание службы заказчика. Строительный контроль;
11. Подготовка эксплуатационных кадров;
12. Проектные и изыскательские работы, авторский надзор.

При капитальном ремонте жилых домов, объектов коммунального и социально-культурного назначения средства сводного сметного расчета рекомендуется распределять по следующим направлениям:

1. Подготовка площадок (территории) капитального ремонта;
2. Основные объекты;
3. Объекты подсобного и обслуживающего назначения;
4. Наружные сети и сооружения (водоснабжения, канализации, теплоснабжения, газоснабжения и т. п.);
5. Благоустройство и озеленение территории;
6. Временные здания и сооружения;
7. Прочие работы и затраты;
8. Технический надзор;
9. Проектные и изыскательские работы, авторский надзор.

5.2. Состав и группировка затрат сметной стоимости строительно-монтажных работ

Сметная стоимость строительно-монтажных работ включает прямые затраты, накладные расходы, сметную прибыль.

Прямые затраты непосредственно связаны с производством конкретных видов работ, конструктивных элементов и частей зданий и сооружений.

Прямые затраты включают:

- затраты на строительные материалы, изделия и конструкции;
- расходы на оплату труда рабочих, занятых на производстве строительно-монтажных работ;
- затраты на эксплуатацию строительных машин, в том числе на оплату труда рабочих, управляющих машинами и механизмами.

Прямые затраты при составлении локальной сметы определяют на основании физических объемов работ и единичных расценок на отдельные виды строительных и монтажных работ.

Сметная цена на материалы формируется на основе следующих составных элементов:

- отпускной цены (с учетом тары, упаковки и реквизита);
- наценки (надбавки) снабженческо-сбытовых организаций;
- таможенных пошлин и сборов (при получении из-за границы);
- стоимости транспортировки и погрузочно-разгрузочных работ (как правило, стоимость погрузочных работ учитывается непосредственно в отпускной цене, а стоимость разгрузочных работ — в составе единичных расценок на строительно-монтажные и ремонтно-строительные работы);
- заготовительно-складских расходов, включающих затраты на комплектацию.

Сметные цены определяются на основании сборников сметных цен (СЦ) на материалы всех назначений (по состоянию на 1 января 2000 г.).

В составе затрат на оплату труда рабочих отражаются все расходы на оплату труда производственных рабочих, в том числе рабочих, не состоящих в штате, и линейного персонала при включении его в состав работников бригад (участков), занятых непосредственно на строительных работах, а также рабочих, осуществляющих

перемещение материалов и оборудования в пределах рабочей зоны и от приобъектного склада до места укладки или монтажа.

Для определения размера средств на оплату труда по видам и комплексам работ, конструктивным элементам и объекту в целом на основе тарифных ставок может применяться следующая формула:

$$З = Т \times \frac{C_1 \times K_m (1 + \sum K_i) \times K_p \times K_n + ПВ}{t_p}, \quad (28)$$

где Т — затраты труда рабочих на выполнение конкретных объемов работ по их видам, комплексам, конструктивным элементам или по объекту в целом, чел.-ч;

t_p — расчетное число часов работы одного рабочего в месяц (не менее фактического и не более нормативного), ч;

C_1 — месячная тарифная ставка рабочего 1-го разряда при работе в нормальных условиях труда, руб.;

K_m — тарифный коэффициент соответствующего разряда работ, принимаемый по действующей тарифной сетке;

K_i — коэффициенты, учитывающие доплаты и надбавки к тарифным ставкам и окладам за работу в тяжелых и вредных, особо тяжелых и особо вредных условиях труда, работу по реконструкции, техническому перевооружению, капитальному ремонту, ликвидации последствий аварий и стихийных бедствий, надбавки за разъездной и подвижной характер работ, за профмастерство, расширение зон сервиса, выполнение особо важных заданий;

K_p — районный коэффициент к заработной плате, устанавливаемый законодательством;

K_n — коэффициент, учитывающий премиальные выплаты, производимые по действующим в организации системам и формам премирования, определяемый по сложившемуся уровню и принимаемый в договоре подряда по соглашению сторон;

ПВ — прочие выплаты, производимые за счет средств на оплату труда, включаемых в прямые затраты, руб./мес.

Учитывая, что сметными нормами предусмотрено производство работ в нормальных условиях, не осложненных внешними факторами, при расчетах затрат труда (Т) необходимо учитывать влияние на них особых условий с помощью соответствующих поправочных (повышающих) коэффициентов.

Затраты на эксплуатацию строительных машин определяются исходя из данных о времени использования (нормативная потребность) необходимых машин (маш.-ч) и соответствующей цены 1 маш.-ч эксплуатации машин.

В состав сметных расценок на эксплуатацию машин и автотранспортных средств включаются следующие статьи:

- амортизационные отчисления на полное восстановление;
- затраты на выполнение всех видов ремонта, диагностирование и техническое обслуживание;
- затраты на замену быстроизнашивающихся частей;
- затраты на оплату труда рабочих, управляющих машиной (машинистов, водителей);
- затраты на энергоносители;
- затраты на смазочные материалы, гидравлическую и охлаждающую жидкость;
- затраты на перебазировку машин с одной строительной площадки (базы механизации) на другую строительную площадку, в том числе монтаж и демонтаж.

Накладные расходы учитывают затраты строительно-монтажных организаций, связанные с созданием общих условий производства, его обслуживанием, организацией и управлением.

Согласно этому постановлению утвержден следующий перечень накладных расходов в строительстве:

- 1) административно-хозяйственные расходы;
- 2) расходы на обслуживание работников строительства;
- 3) расходы на организацию работ на строительной площадке;
- 4) прочие накладные расходы;
- 5) затраты, не учитываемые в нормах накладных расходов, но относимые на накладные расходы.

Накладные расходы нормируются косвенным способом в процентах от сметных затрат на оплату труда рабочих (строителей и механизаторов) в составе прямых затрат.

Сметная прибыль — сумма средств, необходимых для покрытия общих расходов строительно-монтажных организаций на развитие производства и социальной сферы и материальное стимулирование. Сметная прибыль является нормативной частью стоимости строительной продукции и не входит в себестоимость работ.

Сметная прибыль определяется в локальных сметах в соответствии с Методическими указаниями по определению величины сметной прибыли в строительстве [10].

В составе норматива сметной прибыли учтены затраты:

- на отдельные федеральные, региональные и местные налоги и сборы, в том числе налог на прибыль организаций, налог на имущество; расширенное воспроизводство подрядных организаций (модернизация оборудования, реконструкция объектов основных фондов);
- материальное стимулирование работников (материальная помощь, проведение мероприятий по охране здоровья и отдыха, не связанных непосредственно с участием работников в производственном процессе).

В качестве базы для исчисления сметной прибыли принимается величина средств на оплату труда рабочих (строителей и механизаторов) в текущих ценах в составе прямых затрат.

Сметная прибыль определяется с учетом:

- общеотраслевых нормативов, устанавливаемых для всех исполнителей работ;
- нормативов по видам строительных и монтажных работ;
- индивидуальной нормы, разрабатываемой в определенных случаях для конкретной подрядной организации.

Относительный размер каждой группы затрат в сметной стоимости СМР различен и зависит главным образом от назначения строительства. Усредненная структура сметной стоимости приведена в табл. 4.

Таблица 4

Структура сметной стоимости строительно-монтажных работ, %

| № п/п | Вид затрат | Жилищное строительство | Объекты производственно-го назначения | Ремонтно-строительные работы |
|-------|---------------------------------|------------------------|---------------------------------------|------------------------------|
| 1 | Материалы | 70,0 | 63,0 | 47,0 |
| 2 | Оплата труда рабочих-строителей | 9,0 | 11,0 | 21,5 |
| 3 | Эксплуатация машин | 3,0 | 4,5 | 2,0 |
| 4 | Накладные расходы | 11,5 | 13,5 | 19,5 |
| 5 | Сметная прибыль | 6,5 | 8,0 | 10,0 |
| | Всего | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

На основе текущего (прогнозного) уровня стоимости, определенного в составе сметной документации, заказчики и подрядчики формируют договорные цены на строительную продукцию.

5.3. Договорная цена на строительную продукцию

Договорная цена на строительную продукцию (выполнение подрядных работ или оказание услуг) — это цена, устанавливаемая инвестором (заказчиком) и генподрядчиком (генподрядчиком и субподрядчиком) на равноправной основе при заключении договора подряда (контракта) на капитальное строительство или капитальный ремонт зданий и сооружений (договора субподряда), в том числе по результатам проведения конкурсов (подрядных торгов). Эта цена формируется с учетом спроса и предложений на строительную продукцию, складывающихся условий на рынке труда, конъюнктуры стоимости материалов, применяемых машин и оборудования, а также обеспечения прибыли подрядной организации для расширенного воспроизводства.

Договорная цена на строительную продукцию включает:

- сметную стоимость строительного-монтажных работ;
- прочие затраты, относящиеся к деятельности подрядчика;
- стоимость других работ, принимаемых на себя подрядчиком согласно договору (проектные работы, приобретение оборудования и др.);
- часть резерва средств на непредвиденные работы и затраты в размерах, установленных по договоренности между сторонами (при твердой договорной цене на строительную продукцию);
- другие затраты, связанные с формированием рыночных отношений и не учтенные государственными нормами и ценами, имеющими рекомендательный характер.

В соответствии со ст. 709 ГК РФ договорная цена должна включать компенсацию издержек подрядчика и причитающееся ему вознаграждение. Таким образом, в договорной цене следует учесть все обоснованные затраты подрядчика, связанные с выполнением обязательств по договору, и прибыль в согласованном сторонами размере.

Стоимость подрядных работ включает стоимость строительных и монтажных работ, а также прочие работы и затраты подрядчика,

оплачиваемые заказчиком дополнительно за счет средств, учтенных главой 9 «Прочие работы и затраты» сводного сметного расчета.

Из указанного перечня к деятельности подрядных организаций относятся работы и затраты:

- на содержание действующих постоянных автомобильных дорог и восстановление их после окончания строительства;
- перевозку автомобильным транспортом работников строительных и монтажных организаций;
- осуществление работ вахтовым методом (за исключением вахтовой надбавки к тарифной ставке);
- командирование рабочих для выполнения строительных, монтажных и специальных строительных работ;
- перебазировку строительно-монтажных организаций;
- добровольное страхование работников и имущества, в том числе строительных рисков;
- премирование за ввод в действие построенных объектов;
- проведение специальных мероприятий по обеспечению нормальных условий труда (борьба с энцефалитным клещом, радиоактивностью, силикозом, гнусом и др.);
- другие прочие затраты, связанные с деятельностью строительно-монтажных организаций.

В процессе строительства объекта производятся расчеты заказчика с подрядчиком за выполненные работы, предусмотренные договором подряда (контрактом). Процедура взаиморасчетов заказчика с подрядчиком осуществляется в следующей последовательности:

— на основании определенной договором подряда (контрактом) договорной цены в текущих ценах на момент заключения контракта открывается финансирование в соответствии со справкой об утверждении проектно-сметной документации;

— подрядчик представляет акты приемки выполненных работ (КС-2);

— по мере поступления актов о стоимости выполненных работ они накапливаются и суммируются (КС-3). В случае, если стоимость работ в представленных актах и, следовательно, сумма выплат достигнет или превысит величину договорной цены, оставшиеся объемы работ пересчитываются в новых текущих ценах и на этот момент открывается финансирование на оставшуюся сумму.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Перечислите основные функции сметной стоимости строительства.
2. Как группируются затраты на строительство объектов?
3. Перечислите статьи накладных расходов.
4. Что предусматривается нормативом сметной прибыли?
5. Какие затраты включаются в локальную смету?
6. Какие затраты предусматриваются объектной сметой?
7. Назовите главы сводного сметного расчета стоимости строительства?
8. Какие затраты учитываются договорной ценой на строительную продукцию?

Глава 6

СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

6.1. Понятие себестоимости строительно-монтажных работ, состав и структура затрат

Себестоимость продукции — это выраженные в денежной форме затраты строительной организации по производству строительных работ, выпуску продукции, оказанию услуг согласно заключенным договорам. Себестоимость зависит от уровня технической оснащенности строительной организации, степени использования основных фондов, материалов, энергии, рабочей силы, методов организации труда и управления производством. Следовательно, себестоимость — важнейший показатель, влияющий на общий финансовый результат деятельности строительной организации.

Затраты строительной организации на производство строительных работ, включаемые в себестоимость, формируются под влиянием различных факторов: объемов производства, типов зданий и сооружений, места и способа ведения работ. Действие этих факторов определяет характер затрат, их динамику и уровень. Предусматривается следующая классификация затрат в зависимости:

- от времени свершения: текущие и единовременные;
- способа включения в себестоимость работ: прямые и косвенные;
- объемов выполняемых работ: постоянные и переменные.

Текущие затраты, т. е. постоянные производственные затраты, зависящие от объемов выполняемых работ, выпускаемой продукции и оказываемых услуг (расходы на оплату труда, отчисления на социальные нужды, расходы по обеспечению производства материалами и т. п.), относятся на себестоимость в том же календарном периоде, в котором они были произведены.

Единовременные затраты, т. е. однократно или периодически производимые (расходы на оплату отпусков работникам, на выплату ежегодного вознаграждения за выслугу лет, вознаграждения по итогам работы за год, затраты на возведение временных (титulyных) зданий и сооружений, на перебазирование подразделений строительной организации, а также строительных машин и механизмов и др.), включаются в себестоимость равными долями в течение определенного срока, обоснованного специальными расчетами.

Под прямыми затратами понимаются расходы, связанные с производством строительных работ, которые прямо и непосредственно включаются в себестоимость работ (стоимость материалов, затраты на эксплуатацию строительных машин и транспортных средств, оплату труда рабочих-строителей) по соответствующим объектам учета.

Под косвенными (накладными) затратами понимаются расходы, связанные с организацией производства строительных работ и управлением ими, относящиеся к деятельности строительной организации в целом.

К переменным расходам относятся прямые материальные затраты, заработная плата производственного персонала с отчислениями страховых взносов, расходы по содержанию и эксплуатации машин и оборудования и другие производственные расходы.

К постоянным расходам в строительстве относятся амортизационные отчисления, арендная плата, административно-хозяйственные расходы, расходы на проектирование производства работ, на содержание производственных лабораторий по нормативным работам, износ по нематериальным активам и другие общеуправленческие и общехозяйственные расходы.

Анализ структуры затрат на производство строительных работ показал, что соотношение размера постоянных и переменных расходов изменяется в зависимости от мощности строительных организаций, профиля выполняемых работ, уровня специализации, организационно-технических и других факторов. Так, удельный вес постоянных расходов колеблется в пределах от 7 до 21%.

Деление затрат на постоянные и переменные лежит в основе метода, который широко распространен в экономике. Впервые он был предложен в 1930 г. инженером Уолтером Раутенштраухом

как способ планирования, получивший известность под названием графика критического объема производства, или графика безубыточности (рис. 9).

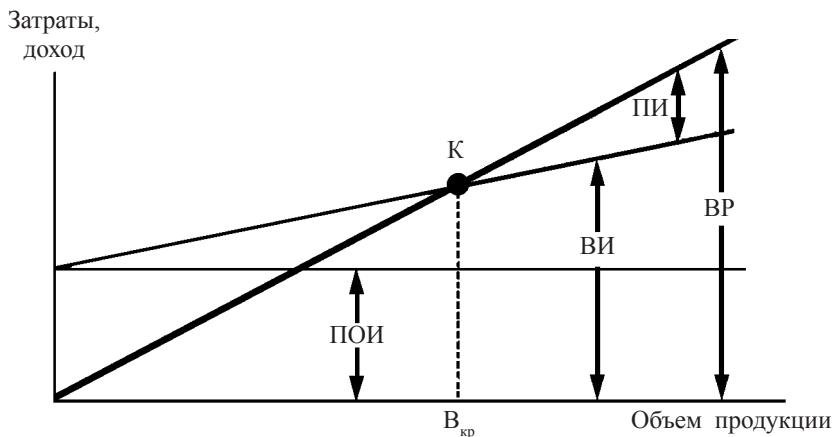


Рис. 9. График безубыточности:

ПОИ — постоянные затраты; ПИ — переменные затраты; ВЗ — валовые затраты; ВР — выручка от реализации продукции, работ, услуг; К — точка безубыточности; $V_{кр}$ — критический объем производства

Критический выпуск можно рассчитать следующим образом:

$$V_{кр} = \frac{ПОИ}{Ц - ПИ}, \quad (29)$$

где Ц — цена единицы продукции.

При помощи анализа безубыточности можно не только рассчитать критический объем производства, но и объем, при котором может быть получена запланированная (целевая) прибыль. Этот метод позволяет выбрать лучший вариант при сравнении нескольких технологий и т. д.

Преимущества разделения затрат на постоянную и переменную части используются многими современными предприятиями. Наряду с этим широко применяется учет затрат по полной себестоимости и соответствующая их группировка. При планировании и учете затраты на производство строительных работ могут группироваться строительной организацией по элементам и статьям калькуляции.

Группировка затрат по элементам:

Материальные затраты — стоимость приобретаемых со стороны материалов, строительных конструкций и деталей, топлива, энергии, пара, воды, запасных частей для текущего ремонта строительных машин, работ и услуг производственного характера, производимых сторонними организациями и пр.

Затраты на оплату труда — затраты на оплату труда всего строительного персонала, включая премии за производственные результаты, стимулирующие и компенсирующие выплаты.

Отчисления на социальные нужды — обязательные отчисления по установленным законодательством нормам от затрат на оплату труда работников, включаемых в себестоимость по элементу «затраты на оплату труда».

Амортизация основных фондов — сумма амортизационных отчислений на полное восстановление основных производственных фондов, исчисленных исходя из балансовой стоимости и утвержденных в установленном порядке.

Прочие затраты — налоги, сборы, отчисления в специальные внебюджетные фонды, платежи за предельно допустимые выбросы (сбросы) загрязняющих веществ, по обязательному страхованию имущества строительной организации, учитываемого в составе производственных фондов, платежи по кредитам и др.

Группировка затрат в зависимости от их назначения и места свершения при планировании и учете себестоимости строительных работ:

Материалы — в эту статью включаются затраты на используемые непосредственно при выполнении строительных работ материалы, строительные конструкции, детали, топливо, электроэнергию, пар, воду и другие виды материальных ресурсов.

Расходы на оплату труда рабочих — включаются все расходы по оплате труда производственных рабочих и линейного персонала с учетом расходов на оплату работников участков (бригад), занятых непосредственно на строительных работах, исчисленные по принятым в строительной организации системам и формам оплаты труда.

Расходы по содержанию и эксплуатации строительных машин и механизмов — в эту статью включаются расходы по эксплуатации собственных машин и механизмов,

в том числе арендуемых у других организаций без обслуживающего персонала.

Накладные расходы — включаются затраты строительной организации по управлению и организации строительного производства.

6.2. Виды себестоимости строительно-монтажных работ

Учитывая специфику строительной продукции, в строительстве рассчитывается три вида себестоимости строительно-монтажных работ: сметная, плановая, фактическая.

Сметная себестоимость строительно-монтажных работ определяется, как правило, проектной организацией в ходе разработки комплекса проектных документов по действующим сметным нормам и текущим ценам на момент ее расчета.

Сметная себестоимость — база для расчета плановой себестоимости строительно-монтажных работ. Она позволяет строительной организации прогнозировать предварительно уровень своих будущих затрат, а заказчику — оценить пределы, в которых может осуществляться торг с подрядной организацией.

Сметная себестоимость является основным показателем, по которому государственные органы налогообложения контролируют прибыльность конкретной сделки строительной организации.

Себестоимость строительно-монтажных работ (СС), выполненных строительной организацией собственными силами, может определяться суммой прямых затрат и накладных расходов или разницей между сметной стоимостью строительно-монтажных работ и сметной прибылью:

$$CC_c = ПЗ + НР \quad (30)$$

или

$$CC_c = O_{\text{смп}} - СП, \quad (31)$$

где ПЗ — прямые затраты;

НР — накладные расходы;

$O_{\text{смп}}$ — сметная стоимость строительно-монтажных работ;

СП — сметная прибыль.

Плановая себестоимость строительно-монтажных работ представляет собой прогноз величины затрат конкретной строительной организации на выполнение определенного комплекса строительно-монтажных работ. Цель планирования себестоимости — определение величины затрат на выполнение работ в установленные договором сроки при рациональном использовании производственных ресурсов.

Расчетная (плановая) себестоимость используется для определения прибыли и возможностей производственного и социального развития, построения внутрипроизводственного хозяйственного расчета.

Порядок и методы планирования себестоимости строительных работ каждая строительная организация может устанавливать самостоятельно, исходя из условий своей деятельности. При этом плановая себестоимость работ может рассчитываться как по отдельным объектам, так и по подрядным договорам и на производственную программу в целом.

Плановая себестоимость может быть определена технико-экономическим расчетом по статьям затрат на основе плана мероприятий повышения технического и организационного уровня производства по сравнению с предусмотренным в проектно-сметной документации. Эти мероприятия должны обеспечивать снижение стоимости выполняемых работ за счет применения более дешевых строительных материалов, прогрессивных строительных конструкций, изделий и строительной техники, более совершенной технологии производства, совершенствования организации производства, улучшения использования трудовых ресурсов и др.

Плановая себестоимость ($CC_{пл}$) является расчетной величиной и может быть определена по формуле

$$CC_{пл} = C_{смп} - СП - Э_{сс} + K, \quad (32)$$

где $Э_{сс}$ — экономия от снижения себестоимости в денежном выражении;

K — компенсация в связи с увеличением цен и тарифов по сравнению со сметами.

Фактическая себестоимость строительно-монтажных работ — это сумма издержек (затрат), произведенных конкретной

строительной организацией в ходе выполнения заданного комплекса работ в сложившихся условиях производства.

Целью учета фактической себестоимости являются своевременное, полное и достоверное отражение фактических затрат, связанных с производством и сдачей работ заказчику по видам и объектам строительства, выявление отклонений от ожидаемых значений, а также контроль за использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Данные учета себестоимости строительных работ используются в процессе анализа для выявления внутрипроизводственных резервов, а также при определении фактических финансовых результатов деятельности строительных организаций и их подразделений.

6.3. Резервы и пути снижения себестоимости строительно-монтажных работ

Систематическое снижение издержек — основное средство повышения прибыльности организации. Снижение себестоимости СМР можно достичь за счет:

- применения производительной техники (снизить расходы топлива и электроэнергии, затраты на ремонт и техобслуживание строительных машин и механизмов);
- повышения сменности с изменением режима работы строительных организаций, транспорта, занятого на перевозках в пределах стройплощадки, внедрения экономичной технологии;
- реорганизации управления строительным производством;
- экономии материалов при рациональном снабжении и расходовании.

Расчет снижения себестоимости СМР производится по технико-экономическим факторам, определяющим изменение плановой величины затрат на производство по сравнению со сметной стоимостью и уровнем затрат в базисном периоде. В расчетах могут быть использованы следующие факторы:

- повышение уровня индустриализации строительства и уровня заводской и монтажной готовности строительных конструкций и деталей;

- повышение уровня механизации и автоматизации строитель-но-монтажных работ;
- совершенствование организации и технологии строительного производства;
- улучшение организации труда и совершенствование управ-ления строительством;
- снижение затрат на материалы, сокращение транспортных и заготовительно-складских расходов;
- сокращение накладных расходов;
- изменение структуры работ;
- прочие факторы.

Изменение затрат по факторам определяется, как правило, на основе расчета экономического эффекта от осуществления меро-приятий по повышению технического и организационного уровня строительного производства.

Определение размера снижения себестоимости строительно-монтажных работ может быть осуществлено в следующем порядке:

а) снижение себестоимости строительно-монтажных работ как следствие уменьшения затрат на строительные материалы и конструкции:

$$C_{\text{м}} = Y_{\text{м}} \left[1 - \frac{(100 - Y_{\text{р}}) \times (100 - Y_{\text{ц}})}{100 \times 100} \right] \%, \quad (33)$$

где $Y_{\text{м}}$ — удельный вес затрат на материалы и конструкции (на дан-ный материал или вид конструкции), % к сметной стоимости СМР;

$Y_{\text{р}}$, $Y_{\text{ц}}$ — соответственно процент снижения нормы расхода и цены материалов или конструкции (данного материала или вида конструкций);

б) уменьшение расходов на эксплуатацию строительных машин на планируемый период (можно прогнозировать исходя из плани-руемого повышения норм выработки машин):

$$C_{\text{мех}} = \frac{Y_{\text{э.о}} \times \Pi_{\text{у.п}} \times B_{\text{мех}}}{(100 + B_{\text{мех}}) \times 100} \%, \quad (34)$$

где $Y_{\text{э.о}}$ — уровень расходов на эксплуатацию строительных машин в общей стоимости выполненных работ, %;

$\Pi_{\text{у.п}}$ — доля условно-постоянных расходов на эксплуатацию строительных машин в общей стоимости работ, %;

$V_{\text{мех}}$ — планируемый процент увеличения выработки машин.

Этот расчет можно использовать для оценки затрат как в целом по производственной программе работ, так и при оценке изменения себестоимости в случае замены отдельной машины;

в) снижение себестоимости строительно-монтажных работ за счет роста производительности труда (происходит лишь тогда, когда этот показатель опережает темпы роста заработной платы):

$$C_{\text{мех}} = \left(1 - \frac{I_{\text{зп}}}{I_{\text{пр}}}\right) \times Y_{\text{зп}} \%, \quad (35)$$

где $I_{\text{зп}}$ — рост заработной платы в сравнении с заложенной в сметах, %;

$I_{\text{пр}}$ — рост производительности труда в сравнении с предусмотренной в сметах, %;

$Y_{\text{зп}}$ — удельный вес заработной платы в себестоимости строительно-монтажных работ, %.

Сокращение продолжительности строительства вызовет уменьшение накладных расходов на величину

$$C_{\text{п}} = K_{\text{п}} \times H_{\text{р}} \times \left(1 - \frac{T_{\text{пл}}}{T_{\text{н}}}\right), \quad (36)$$

где $K_{\text{п}}$ — доля условно-постоянной части накладных расходов, % (ориентировочно $K_{\text{п}} = 50 \%$);

$H_{\text{р}}$ — величина накладных расходов по смете, руб.;

$T_{\text{пл}}$, $T_{\text{н}}$ — соответственно плановая и нормативная продолжительность строительства, год.

Рост выработки рабочих в сравнении со сметной снизит накладные расходы на величину

$$C_{\text{в}} = K_{\text{в}} \times H_{\text{р}} \times \left(1 - \frac{B_{\text{пл}}}{B_{\text{см}}}\right), \quad (37)$$

где $K_{\text{в}}$ — коэффициент, определяющий долю накладных расходов, зависящих от выработки (ориентировочно принимается равным 16 %);

$B_{\text{пл}}$ — средняя выработка одного рабочего по плану;

$B_{\text{см}}$ — средняя выработка одного рабочего по смете.

Снижение уровня накладных расходов от уменьшения удельного веса основной заработной платы рабочих можно определить по формуле

$$C_{\text{н}} = K_{\text{з}} \times H_{\text{р}} \times \left(1 - \frac{Z_{\text{пл}}}{Z_{\text{см}}} \right), \quad (38)$$

где $K_{\text{з}}$ — коэффициент, определяющий долю накладных расходов, зависящих от удельного веса основной заработной платы ($K_{\text{з}} = 22\%$ от общей суммы накладных расходов);

$Z_{\text{пл}}$ и $Z_{\text{см}}$ — соответственно удельный вес основной заработной платы по плану и по смете.

Суммарная экономия по основным статьям себестоимости по мероприятиям, связанным с сокращением затрат по заработной плате, материалам и конструкциям, эксплуатации машин и накладным расходам, определяется так:

$$\Delta_{\text{сн}} = C_{\text{м}} + C_{\text{мех}} + C_{\text{з}} + C_{\text{п}} + C_{\text{в}} + C_{\text{н}}. \quad (39)$$

В строительной организации могут применяться и другие мероприятия по снижению себестоимости строительно-монтажных работ, например, за счет повышения уровня механизации работ, снижения удельного веса запасов, улучшения использования рабочих по их квалификации и т. д.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Что входит в состав затрат, включаемых в себестоимость строительно-монтажных работ?
2. Определите виды себестоимости строительно-монтажных работ.
3. В чем назначение группировки затрат по экономическим элементам?
4. В чем экономическое назначение классификации затрат по статьям калькуляции?
5. Перечислите основные пути снижения себестоимости строительно-монтажных работ.

Глава 7

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ, УЧЕТ И ОТЧЕТНОСТЬ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

7.1. Финансовые ресурсы организации

Финансовые ресурсы предприятия — это совокупность всех видов денежных средств, имеющихся в распоряжении конкретного хозяйствующего субъекта и отражающих процесс образования, распределения и использования его доходов. Все многообразие источников формирования финансовых ресурсов может быть дифференцировано на две большие группы:

- собственные (внутренние);
- заемные (внешние, привлеченные).

Собственный (внутренний) капитал является основным источником финансирования предприятия, важнейшими элементами которого служат средства:

- собственников предприятия, в том числе уставный капитал;
- сторонних юридических и физических лиц (в виде взносов);
- накопленные в результате текущей деятельности предприятия.

Уставный капитал — сумма средств, предоставленных собственниками для обеспечения уставной деятельности предприятия. Способы образования уставного капитала зависят от организационно-правовой формы предприятия. Так, например, для государственного предприятия — это стоимостная оценка его имущества, закрепленного государством за предприятием на праве хозяйственного ведения; для акционерного общества — это совокупная номинальная стоимость акций всех типов и т. д. При создании предприятия вкладами его учредителей (акционеров) могут быть денежные средства, материальные и нематериальные активы, при передаче которых в уставный капитал их владелец (учредитель, акционер) теряет свои вещные права на эти объекты собственности.

Средства сторонних юридических и физических лиц, относящиеся к собственным источникам финансовых ресурсов предприятия, представляют собой:

- средства целевого финансирования, поступающие из государственного бюджета и бюджетов других уровней в случае организации предприятий, осуществляющих деятельность социальной или природоохранной направленности;
- различного рода взносы благотворительного характера, а также пожертвования и спонсорские средства.

Средства, накопленные от текущей деятельности предприятия, являются важнейшими по масштабам и значению собственными источниками финансовых ресурсов предприятия. К ним относятся:

- добавочный капитал;
- резервный фонд;
- амортизационный фонд;
- фонды накопления;
- нераспределенная часть чистой прибыли.

Добавочный капитал формируется за счет эмиссионного дохода, переоценки основных производственных фондов и других материальных ценностей.

Амортизационный фонд образуется за счет амортизационных отчислений, представляющих собой денежное выражение износа основного капитала и переносимых на себестоимость производимой и реализуемой продукции. Этот фонд является фондом целевого назначения и используется для финансирования простого воспроизводства основных фондов.

В составе внутренних (собственных) источников финансирования прибыль предприятия является основным средством его динамичного развития. В балансе предприятия прибыль присутствует в явном виде как нераспределенная прибыль, а также в завуалированном виде — как созданные за счет прибыли фонды и резервы.

Резервный фонд, создаваемый за счет прибыли, предназначен для возмещения непредвиденных потерь и возможных убытков от хозяйственной деятельности, т. е. является по сути своей страховым фондом. Размер резервного фонда оговаривается в учредительных документах предприятия. По действующему законодательству резервный фонд не может превышать 25 % размера уставного капитала. При этом сумма отчислений в течение одного

года в резервный фонд не должна превышать 50 % налогооблагаемой прибыли предприятия.

Фонд накопления, источником формирования которого также является прибыль предприятия, предназначен для развития предприятия и расширенного производства и расходует на финансирование затрат по воспроизводству основных фондов, на подготовку и освоение новой продукции, на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, на создание новых и расширение действующих мощностей по производству продукции.

Нераспределенная прибыль — это часть полученной и оставшейся в распоряжении предприятия чистой прибыли, которая остается после выплаты дивидендов и формирования всех вышеперечисленных фондов и является важнейшим источником собственного капитала.

Заемные источники финансовых ресурсов — это средства, привлеченные со стороны, т. е. взятые в заем у внешних по отношению к данному предприятию собственников финансовых ресурсов. К ним относятся долгосрочные кредиты банка, средства других предприятий, облигационные займы. Источником возврата заемных средств также является прибыль предприятия.

7.2. Формирование финансовых результатов деятельности предприятия

Финансовые результаты деятельности строительной организации характеризуют выручка, показатели прибыли, показатели рентабельности.

Общий финансовый результат деятельности организации — выручка, которая является основным источником поступления финансовых ресурсов и денежных средств, а также характеризует деловую активность предприятия (по выручке определяют рыночную долю предприятия и рассчитывают показатели оборачиваемости капитала предприятия).

Выручка — это средства, которые предприятие получает от продажи своих товаров или услуг. От прибыли выручку отличает то, что из общей полученной суммы не вычитаются затраты на производство.

Величина прибыли как результата деятельности предприятия может оцениваться по-разному для разных целей — налогообложения, бухгалтерского учета и менеджмента. Одним из показателей, определяющим размер конечной прибыли хозяйствующего субъекта, является балансовая прибыль.

Прибыль балансовая — это общая прибыль компании от сбыта продукции и доходов, которые не относятся к основной деятельности, рассчитывается за определенный период и фиксируется во внешнем финансовом отчете.

Балансовая прибыль образуется из финансового результата от реализации продукции (работ, услуг), товаров и иных материальных ценностей (основных фондов, нематериальных активов, материальных оборотных средств и других активов), определяемого как разница между выручкой от реализации и суммой расходов или себестоимостью реализованной продукции (работ, услуг) и других материальных ценностей, а также доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

$$\Pi_{\text{бал}} = \Pi_{\text{сд}} + P_{\text{м. п}} + \Pi_{\text{всп}} \pm B, \quad (40)$$

где $\Pi_{\text{бал}}$ — балансовая прибыль строительной организации, руб.;

$\Pi_{\text{сд}}$ — прибыль от сдачи заказчику выполненных работ, руб.;

$P_{\text{м. п}}$ — реализация на сторону основных средств или иного имущества, руб.;

$\Pi_{\text{всп}}$ — прибыль от реализации продукции и услуг подсобных и вспомогательных производств, находящихся на балансе строительной организации, руб.;

B — внереализационные доходы и расходы, руб.

Прибыль предприятия формируется в процессе хозяйственной деятельности и находит свое отражение в бухгалтерском учете и отчетности.

Базой расчетов служит балансовая прибыль — основной финансовый показатель производственно-хозяйственной деятельности предприятий. Для целей налогообложения рассчитывается специальный показатель — валовая прибыль, а на ее основе — прибыль, облагаемая налогом. Остающаяся в распоряжении предприятия после внесения налогов и других платежей в бюджет часть балансовой прибыли называется чистой прибылью, которая характеризует конечный результат деятельности предприятия.

В современных условиях сводным (интегрирующим) показателем, характеризующим финансовый результат деятельности строительной организации, является валовая прибыль или убыток. Общий алгоритм формирования прибыли организации отражен в форме № 2 «Отчет о финансовых результатах» финансовой отчетности предприятия.

Валовая прибыль — разность между выручкой от продаж и себестоимостью реализованной продукции за тот же период. Для строительных организаций в виду специфики производства используют прибыль от сдачи заказчикам выполненных работ.

Прибыль (убыток) от сдачи заказчику объектов ($\Pi_{\text{сд}}$), выполненных строительных и других работ, предусмотренных договором на строительство, определяется как разница между выручкой от реализации указанных работ и услуг, выполненных собственными силами, по ценам, установленным в договоре, без налога на добавленную стоимость и других вычетов, предусмотренных законодательством, и затратами на их производство и сдачу.

$$\Pi_{\text{сд}} = B_p - \text{НДС} - C, \quad (41)$$

где B_p — договорная цена, руб.;

НДС — налог на добавленную стоимость, руб.;

C — себестоимость выполненных работ, руб.

При определении прибыли от реализации основных средств и иного имущества строительной организации учитывается разница (превышение) между продажной ценой, без НДС и других вычетов, предусмотренных законодательством РФ, и первоначальной (восстановительной) или остаточной стоимостью этих средств и имущества, увеличенной на индекс инфляции в установленном порядке. При этом остаточная стоимость имущества применяется к основным средствам, нематериальным активам и малоценным и быстроизнашивающимся предметам.

Прибыль от реализации сторонним организациям продукции и услуг подсобных и вспомогательных производств определяется как разница между стоимостью этой продукции (услуг) по продажным ценам без НДС и других вычетов, предусмотренных законодательством РФ, и ее себестоимостью.

В состав внереализационных доходов включаются:

— доходы, полученные на территории РФ и за ее пределами от долевого участия в деятельности других предприятий, дивиденды по акциям и доходы по облигациям и другим ценным бумагам, приобретенным строительной организацией;

— доходы от сдачи имущества в аренду;

— суммы, поступившие в погашение дебиторской задолженности, списанной в прошлые годы в убыток как безнадежной к получению;

— присужденные или признанные должником штрафы, пени, неустойки и другие виды санкций за нарушение условий хозяйственных договоров, а также по возмещению причиненных убытков;

— прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;

— другие доходы от операций, непосредственно не связанных с производством и реализацией продукции (работ, услуг).

В состав внереализационных расходов включаются:

— затраты по расторгнутым договорам на строительство, по аннулированным производственным заказам, а также затраты на производство, не давшее продукции;

— затраты на содержание законсервированных производственных мощностей и объектов (кроме затрат, возмещаемых за счет других источников);

— не компенсированные виновниками потери от простоев по внешним причинам;

— убытки по операциям с тарой;

— судебные издержки и арбитражные расходы;

— присужденные или признанные штрафы, пени, неустойки и другие виды санкций за нарушение условий хозяйственных договоров, а также расходы по возмещению причиненных убытков и т. д.

Основная масса прибыли строительной организации представляет собой прибыль от сдачи заказчикам выполненных работ, которая в зависимости от этапа инвестиционного процесса может быть сметной, плановой и фактической.

При определении прибыли от реализации основных средств и иного имущества строительной организации учитывается разница (превышение) между продажной ценой, без НДС и других вычетов, предусмотренных законодательством РФ, и остаточной стоимостью этих средств и имущества. При этом понятие остаточной стоимости

имущества применяется к основным средствам и нематериальным активам.

Прибыль от реализации сторонним организациям продукции и услуг подсобных и вспомогательных производств определяется как разница между стоимостью этой продукции (услуг) по продажным ценам без НДС и других вычетов, предусмотренных законодательством РФ, и ее себестоимостью.

Прибыль от сдачи выполненных работ — основная масса прибыли строительной организации, которая в зависимости от этапа инвестиционного процесса может быть сметной, плановой, фактической.

Сметная прибыль — прибыль, определенная в процессе разработки проектно-сметной документации и предусматривающая сумму средств, необходимых для уплаты федеральных, региональных и местных налогов, в том числе налога на прибыль организаций, налога на имущество.

Плановая прибыль представляет собой прогноз прибыли строительной организации. Плановая прибыль от выполнения строительно-монтажных работ складывается из сметной прибыли, предусмотренной в смете, и плановой экономии затрат от снижения себестоимости строительно-монтажных работ благодаря разработанным организационно-техническим мероприятиям.

Фактическая прибыль от сдачи выполненных работ определяется как разность между выручкой от их реализации без НДС и затратами на их производство и реализацию (фактическая себестоимость строительно-монтажных работ).

Налогооблагаемая прибыль рассчитывается на основе балансовой прибыли для целей определения платежей в бюджет. При исчислении налога на прибыль (при фактических производственных затратах и расходах за счет прибыли, остающейся в распоряжении организации) она уменьшается на суммы затрат предприятий на содержание находящихся на их балансе объектов и учреждений здравоохранения, народного образования, детских лагерей отдыха, жилищного фонда и др.

Налогооблагаемая прибыль может быть рассчитана по формуле

$$\Pi_{\text{об}} = \Pi_{\text{бал}} - Л, \quad (42)$$

где $Л$ — льготы по налогу, руб. (если они предусматриваются).

Согласно Федеральному закону от 30.11.2016 г. № 401-ФЗ, с 1 января 2009 г. ставка налога на прибыль установлена в размере 20 %, в том числе зачисляемого в федеральный бюджет — 3 %, в бюджеты субъектов РФ — 17 % (на 2017–2020 гг.).

Законодательные (представительные) органы субъектов РФ вправе снижать для отдельных категорий налогоплательщиков налоговую ставку в части сумм налога, зачисляемых в бюджеты субъектов РФ. При этом указанная ставка не может быть ниже 13,5 %.

Чистая прибыль представляет собой прибыль предприятия, остающуюся в его распоряжении после уплаты налогов и произведенных расходов из прибыли:

$$\Pi_{\text{ч}} = \Pi_{\text{бал}} - Л - Н - Р_{\text{п}}, \quad (43)$$

где $Н$ — сумма налогов из прибыли;

$Р_{\text{п}}$ — расходы из прибыли.

Из чистой прибыли предприятие осуществляет платежи за сверхнормативные выбросы загрязняющих веществ в окружающую среду. Разница между чистой прибылью и указанными платежами представляет собой чистую прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия.

Предприятие использует сумму полученной чистой прибыли самостоятельно. Распределение чистой прибыли — одно из направлений внутрифирменного планирования. Распределение этой прибыли производится, как правило, на формирование фонда накопления, фонда потребления и резервного (страхового) фонда.

Фонд накопления, в который также включается и сумма амортизационных отчислений, в основном используется на техническое и социальное развитие предприятия. За счет этих средств оно приобретает новые материальные активы, в том числе создает новые основные фонды как производственного, так и непроизводственного назначения. Кроме того, средства фонда могут использоваться на проведение научно-исследовательских работ и на осуществление природоохранных мероприятий.

Резервный фонд создается для покрытия непредвиденных расходов, вызванных стихийными действиями. Размеры этого фонда должны соответствовать учредительным документам.

Фонд потребления используется на финансирование материального стимулирования работников предприятия и на социальные



Рис. 10. Порядок формирования и использования прибыли предприятия

нужды, Так, в частности, из этого фонда могут оплачиваться премии, не связанные с производственными показателями (за долголетний труд, в связи с юбилейными датами), материальная помощь, санаторно-курортные путевки, медикаменты и лечение работников предприятия; выплачиваться дивиденды держателям акций предприятия. Порядок формирования и использования прибыли представлен на рис. 10.

7.3. Учет и отчетность строительных организаций

В Российской Федерации абсолютно все предприятия, в том числе и строительные, обязаны вести бухгалтерский учет. Бухгалтерский учет ведется с момента государственной регистрации организации до даты ее ликвидации и непрерывно и жестко регламентируется нормативными документами. Ответственность за организацию и ведение бухгалтерского учета в организации несет ее руководитель, который, в зависимости от объема учетной работы, может создать бухгалтерскую службу, возглавляемую главным бухгалтером, принять в штат бухгалтера, передать ведение бухгалтерского учета на аутсорсинг или вести учет лично.

В процессе ведения бухгалтерского учета предприятия обязаны учитывать любые факты хозяйственной жизни (сделки, события, операции), активы (имущество предприятия), обязательства (заемный капитал предприятия, в том числе обычную кредиторскую задолженность), источники финансирования деятельности предприятия (собственный капитал), доходы, расходы и иные объекты в случае, если это установлено стандартами ведения бухгалтерского учета.

Основными задачами бухгалтерского учета являются формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, обеспечение этой информацией всех заинтересованных пользователей, в том числе для контроля за соблюдением законодательства, предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности. Для ведения бухгалтерского учета предприятие использует следующие элементы учета:

- документирование (непрерывное и сплошное фиксирование каждого факта хозяйственной жизни);

- оценку (измерение объектов бухгалтерского учета в денежном выражении);

- систему бухгалтерских счетов (схема регистрации и группировки объектов бухгалтерского учета согласно Плану счетов, утвержденному приказом Министерства финансов Российской Федерации от 31.10.2000 г. № 94н);

- двойную запись (способ ведения учета, при котором каждое изменение состояния средств организации отражается на двух бухгалтерских счетах, обеспечивая общий баланс);

- инвентаризацию (проверка наличия имущества организации и состояния ее финансовых обязательств на определенную дату путем сравнения фактических данных с данными бухгалтерского учета, что является основным способом контроля сохранности имущества);

- калькулирование (способ определения себестоимости объекта бухгалтерского учета, заключающийся в подсчете общей суммы затрат, относящихся к калькулируемому объекту);

- составление финансовой (бухгалтерской) отчетности.

Ведение бухгалтерского учета в Российской Федерации жестко регламентировано нормативными документами. Министерство финансов Российской Федерации на основании Федерального закона № 402-ФЗ от 06.12.2011 г. «О бухгалтерском учете» разрабатывает и утверждает положения (стандарты) по бухгалтерскому учету, другие нормативные правовые акты и методические указания, формирующие систему нормативного регулирования бухгалтерского учета. Эти документы обязательны к исполнению всеми организациями на территории Российской Федерации, а также в случае ведения деятельности за ее пределами.

Министерством финансов Российской Федерации введено в действие Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации (приказ № 34н от 29.07.1998 г.).

В настоящее время в Российской Федерации действуют двадцать четыре положения по бухгалтерскому учету (ПБУ) [11].

На основании данных бухгалтерского учета предприятия составляют бухгалтерскую (финансовую отчетность). Форма отчетности утверждена приказом Министерства финансов Российской Федерации № 66н от 02.07.2010 г. и включает в себя бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, отчет об изменении

капитала, отчет о движении денежных средств, отчет о целевом использовании средств и пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

Бухгалтерский баланс не отражает движения средств и фактов осуществления конкретных хозяйственных операций, но показывает финансовое состояние организации в определенный момент времени. Сущность баланса состоит в том, что данные о стоимости имущества организации на интересующую дату группируются определенным образом, позволяющим провести финансовый анализ и получить прогнозы на будущее.

Бухгалтерский баланс является источником информации об имущественном положении организации и состоит из двух равных частей, которые рассматривают предприятие с разных сторон.

С одной стороны, предприятие рассматривается как комплекс имущества, включающий внеоборотное имущество (основные средства, нематериальные активы, долгосрочные финансовые вложения) и оборотное имущество (запасы товарно-материальных ценностей, денежные средства на расчетном счете и в кассе предприятия, дебиторская задолженность), что отражается в активе бухгалтерского баланса, включающего раздел I «Внеоборотные активы» и раздел II «Оборотные активы».

С другой стороны изучается, за счет каких средств было приобретено данное имущество — собственных (уставный капитал, нераспределенная прибыль) или заемных (краткосрочная и долгосрочная кредиторская задолженность). Информация об источниках формирования имущества находится в пассиве бухгалтерского баланса, включающего в себя раздел III «Капитал и резервы» (собственный капитал), раздел IV «Долгосрочные обязательства» и V «Краткосрочные обязательства» (заемный капитал).

В отчете о финансовых результатах представлена информация о формировании прибыли предприятия. В этом отчете указывается выручка от реализации, себестоимость товаров, работ и услуг, управленческие и коммерческие расходы, прочие доходы и расходы, налог на прибыль.

Остальные формы отчетности являются поясняющими к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

Предприятия обязаны сдавать свою финансовую отчетность в налоговые органы и органы статистики ежегодно до 31 марта года,

следующего за отчетным. Также для целей информирования собственников, руководителей, инвесторов, кредиторов составляется ежеквартальная промежуточная отчетность.

Данные бухгалтерского учета и финансовой отчетности являются важнейшими источниками информации для анализа деятельности предприятия.

Следует рассматривать процесс управления предприятием как четыре последовательно выполняемые функции:

1) планирование — постановка целей и разработка этапов достижения этих целей;

2) учет — непрерывный сбор, регистрация, систематизация и обобщение информации о ситуации на предприятии;

3) анализ — общая оценка деятельности предприятия и изучение тенденций изменения ситуации, а также выявление возможных резервов по улучшению деятельности предприятия;

4) принятие управленческих решений.

Анализ является основой для принятия верных и обоснованных управленческих решений. В зависимости от классификационных признаков можно выделять различные виды анализа: например, по признаку времени — предварительный (перспективный) и последующий (ретроспективный) анализ; по пользователям — внутренний и внешний анализ; по содержанию программы — сплошной и выборочный анализ; по аспектам исследования — финансовый, управленческий, социально-экономический, экономико-статистический, экономико-экологический, маркетинговый, инвестиционный, логистический и т. п. анализ.

Изучая финансовую отчетность предприятия, можно выяснить, насколько способно предприятие финансировать свою деятельность, тем более что в настоящее время финансовая отчетность предприятий является открытой информацией, которую можно найти на сайте Федеральной службы государственной статистики, начиная с отчетности за 2011 г.

Устойчивое финансовое положение предприятия оказывает положительное влияние на выполнение планов и обеспечение строительного производства нужными ресурсами в нужном количестве. Основная цель анализа финансовой деятельности предприятия — выявление недостатков и устранение их, а также поиск резервов улучшения финансового состояния предприятия

и его платежеспособности. Успешная финансовая деятельность предприятия характеризуется достаточной обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, эффективностью их использования, платежеспособностью и финансовой устойчивостью. Способность предприятия своевременно погашать кредиторскую задолженность, финансировать свою деятельность свидетельствует о его хорошем финансовом состоянии.

Существует достаточно много способов анализа финансовой деятельности предприятия на основе изучения состава и структуры финансовой отчетности. Так, в процессе анализа внеоборотных активов можно рассчитать показатели, приведенные в главе 4 данного учебного пособия, в частности, в табл. 3.

Для оборотных активов очень важным является анализ оборачиваемости. Для этих целей используется коэффициент оборачиваемости, показывающий скорость оборота, т. е. количество оборотов оборотных активов за год.

$$K_{об} = BP / ОбА_{ср}, \quad (44)$$

где $K_{об}$ — коэффициент оборачиваемости;

BP — выручка от реализации;

$ОбА_{ср}$ — средняя величина оборотного актива за период.

Вторым показателем оборачиваемости является продолжительность одного оборота в днях:

$$T_{об} = 360 / K_{об}, \quad (45)$$

где $T_{об}$ — продолжительность одного оборота;

360 — расчетное количество дней в году.

Для анализа рассчитываются показатели, по крайней мере, за два периода, а затем изучаются тенденции изменения показателей от периода к периоду для выявления их динамики.

Изучая финансовую отчетность предприятия, можно выяснить, насколько оно финансово устойчиво. Оценить финансовую устойчивость можно с помощью анализа ликвидности бухгалтерского баланса и анализа источников формирования материальных запасов, как наименее ликвидной части оборотных активов. Одним из самых известных способов оценки является использование аналитических показателей.

Коэффициент текущей ликвидности ($K_{\text{лт}}$):

$$K_{\text{лт}} = \frac{\text{ТА}}{\text{КП}}, \quad (46)$$

где ТА — текущие активы предприятия (II раздел бухгалтерского баланса);

КП — краткосрочные пассивы (V раздел бухгалтерского баланса).

Коэффициент текущей ликвидности дает представления об общей оценке ликвидности предприятия, показывая, в какой мере текущие кредиторские обязательства обеспечиваются оборотными активами, норматив для него — от 1,5 до 2,0.

Коэффициент промежуточной (критической, быстрой) ликвидности ($K_{\text{лп}}$):

$$K_{\text{лп}} = (\text{ДС} + \text{ДЗ}) / \text{К}, \quad (47)$$

где ДС — остаток денежных средств на расчетном счете и в кассе предприятия;

ДЗ — величина дебиторской задолженности.

Коэффициент промежуточной ликвидности отражает платежные возможности предприятия при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами, норма — от 0,5 до 1,0.

Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{\text{ла}}$):

$$K_{\text{ла}} = \text{ДС} / \text{КП}. \quad (48)$$

Этот коэффициент является наиболее жестким критерием ликвидности и показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время, норматив — от 0,05 до 0,1.

Изучение структуры капитала предприятия позволяет оценить его финансовую устойчивость в долгосрочной перспективе. Характеристика стабильности предприятия — одна из важнейших характеристик его финансового состояния. Для ее оценки рассчитывается коэффициент автономии ($K_{\text{авт}}$):

$$K_{\text{авт}} = \text{СК} / \text{АК}, \quad (49)$$

где СК — собственный капитал предприятия (III раздел баланса);

АК — авансированный капитал предприятия (валюта баланса).

Коэффициент автономии характеризует долю владельцев предприятия в общей сумме средств, вложенных в его деятельность. Чем выше его значение, тем более финансово устойчиво и независимо от внешних кредиторов предприятие.

Анализ эффективности текущей деятельности (деловой активности) также можно выполнить, изучая финансовую отчетность. Этот вид анализа может осуществляться разными способами, самый быстрый из которых — анализ деловой активности путем сравнительного анализа темпов роста основных показателей деятельности предприятия («золотое правило экономики»):

$$\text{ТрП} > \text{ТрВР} > \text{ТрАК} > 1, \quad (50)$$

где ТрП — темп роста прибыли предприятия;

ТрВР — темп роста выручки от реализации;

ТрАК — темп роста авансированного капитала.

Данное неравенство характеризует следующие особенности деятельности предприятия:

ТрАК > 1: предприятие увеличивает свой капитал, следовательно, развивается.

ТрВР > ТрАК: на предприятии растет капиталотдача, что означает эффективность использования капитала.

ТрП > ТрВР: затраты на 1 рубль реализованной продукции уменьшаются, т. е. предприятие работает эффективно.

Общий алгоритм формирования прибыли строительного предприятия отражен в форме «Отчет о финансовых результатах». Для анализа прибыли и рентабельности предприятия необходимо изучить этот отчет. Данный вид анализа финансовой деятельности предприятия очень важен, так как его показатели дают обобщенную оценку работы предприятия как единой системы. Основной задачей анализа финансовых результатов деятельности предприятия является оценка динамики показателей прибыли. Оценить изменение прибыли в динамике можно, составив аналитическую таблицу на основе отчета о финансовых результатах.

Прибыль — это эффект от деятельности предприятия. Для того чтобы оценить этот эффект, используются показатели эффективности, т. е. рентабельности. Показатели рентабельности (R) могут быть рассчитаны на основании разных показателей прибыли:

$$R_{\text{продаж}} = \Pi / \text{ВР}, \quad (51)$$

где Π — прибыль;
ВР — выручка от реализации.

$$R_{\text{произв. деят}} = \Pi / \text{Сс}, \quad (52)$$

где $R_{\text{произв. деят}}$ — рентабельность производственной деятельности;
Сс — себестоимость продукции.

$$\Phi R = \Pi / \text{ОС}_{\text{срг}}, \quad (53)$$

где ΦR — фондорентабельность;
ОС_{срг} — среднегодовая стоимость основных средств.

$$R_{\text{перс}} = \Pi / \text{Ч}_{\text{срс}}, \quad (54)$$

где $R_{\text{перс}}$ — рентабельность персонала;
Ч_{срс} — среднесписочная численность.

$$R_{\text{ак}} = \Pi / \text{АК}_{\text{ср}}, \quad (55)$$

где $R_{\text{ак}}$ — рентабельность авансированного капитала;
АК_{ср} — средняя величина авансированного капитала за период.

$$R_{\text{ск}} = \Pi / \text{СК}_{\text{ср}}, \quad (56)$$

где $R_{\text{ск}}$ — рентабельность собственного капитала;
СК_{ср} — средняя величина собственного капитала за период.

Непрерывное ведение бухгалтерского учета, составление финансовой отчетности по всем правилам, анализ полученных результатов являются неотъемлемой частью процесса управления строительным предприятием.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Дайте определение понятия финансовых ресурсов предприятия. Назовите источники их формирования.
2. В чем отличие собственных и заемных средств предприятия?
3. Охарактеризуйте процесс формирования чистой прибыли предприятия.
4. Охарактеризуйте систему показателей прибыли.
5. Каков порядок использования чистой прибыли предприятия?

6. Как рассчитываются показатели рентабельности?
7. Перечислите факторы, влияющие на рентабельность предприятия.
8. Назовите основные задачи бухгалтерского учета.
9. Какие элементы бухгалтерского учета используются предприятиями?
10. На основании каких нормативных документов предприятия ведут бухгалтерский учет?
11. Какова структура бухгалтерского баланса?
12. Каким образом анализируется оборачиваемость оборотных активов предприятия?
13. Какие показатели используются для анализа финансовой устойчивости предприятия?
14. Что такое «золотое правило экономики»?
15. На основании какого отчета анализируются прибыль и рентабельность предприятия?

Глава 8

ПЛАНИРОВАНИЕ И СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

8.1. Экономическая стратегия предприятия

Формирование хозяйственной стратегии в общем виде можно определить как процесс разработки целей развития и функционирования предприятия на заданный период времени, а также способов использования средств для достижения поставленной цели.

Выбор хозяйственной стратегии зависит от многих факторов: форм конкуренции, темпов и характера инфляции, экономической политики правительства, сравнительных преимуществ национальной экономики на мировом рынке и иных внешних факторов, а также внутренних факторов, связанных с возможностями самого предприятия, т. е. его производственными и финансовыми ресурсами.

Степень соответствия избранной предприятием хозяйственной стратегии общим тенденциям, происходящим в предпринимательской среде, в решающей степени определяет и его конкурентоспособность.

В условиях рынка при наличии конкурентной среды рост эффективности производства может осуществляться преимущественно в рамках таких хозяйственных стратегий, которые направлены на получение долгосрочной прибыли, на повышение финансового положения предприятия и его конкурентоспособности в относительно длительный период времени.

Мероприятия по повышению эффективности производства, его дальнейшей интенсификации требуют в конечном счете технической модернизации производства, внедрения достижений научно-технического прогресса и адекватной перестройки систем управления и организации труда. А это, в свою очередь, означает длительный период оборота капитала, окупаемости затрат и получения, возможно, более высокой прибыли, но за относительно

продолжительный период времени. Крупные инвестиции в новое промышленное строительство, крупные затраты на НИОКР имеют длительный период окупаемости и приносят прибыль в среднем через 7–8 лет.

Перестройка организационных структур и систем управления, подготовка и обучение кадров, повышение квалификации рабочей силы, другие мероприятия по расширенному воспроизводству человеческого капитала более высокого качества, как и мероприятия по внедрению и освоению новой техники, также имеют сроки окупаемости затрат более одного года. Кроме того, разработка и производство новой продукции требует часто радикальных изменений и в сбытовой сети, а ее формирование занимает в среднем 3–5 лет.

Таким образом, осуществление мероприятий, обеспечивающих рост эффективности производства и повышение конкурентоспособности, возможно преимущественно в рамках долгосрочных хозяйственных стратегий.

Такие стратегии, в рамках которых осуществляется расширенное воспроизводство капитала, можно назвать стратегиями первого типа. Но реализация стратегий такого типа не просто сопряжена с крупными начальными инвестициями, но и приводит к изменениям самих условий воспроизводства индивидуального капитала, на что руководство предприятий вынуждено реагировать соответствующим образом.

Стратегия второго типа направлена на оптимизацию текущих финансовых показателей, на максимизацию краткосрочной прибыли путем маневрирования хозяйственной структурой предприятия (его активами), спекуляциями на рынке фиктивного капитала, искусственного завышения цен на продукцию.

В условиях рынка оба типа хозяйственных стратегий в управлении предприятиями переплетаются и их разделение условно.

К стратегиям первого типа можно отнести:

- стратегию минимизации издержек производства;
- стратегию увеличения доли рынка сбыта, контролируемого предприятием (стратегия «доли рынка»);
- стратегию инновационного программирования НИОКР.

При минимизации издержек производства прибыль увеличивается в результате уменьшения затрат авансируемого капитала. Рост эффективности производства происходит в результате уменьшения

совокупных затрат труда, применения более производительной техники, более экономичных видов сырья и материалов, роста концентрации производства, увеличения серийности выпуска изделий с использованием оборудования единичной мощности.

Стратегия, направленная на расширение доли рынка сбыта, способствует повышению эффективности производства за счет более высокой доли вновь созданной стоимости в общем объеме реализованной продукции, темпов роста оборотов предприятий. Рост доли рынка сбыта непосредственно связан с достижением превосходства над конкурентами. А это связано с повышением потребительских качеств, технического уровня продукции, качества обслуживания потребителей. Реализация данной стратегии может также способствовать повышению эффективности производства за счет снижения удельных издержек по реализации продукции (уменьшения товарных запасов, расходов по хранению изделий и т. п.).

Инновационное программирование НИОКР ориентировано на создание и производственное освоение нововведений. В данном случае осуществляется не только создание и внедрение прогрессивных технологий, но и разработка принципиально новых видов продукции, более высокого качества и не имеющих близких аналогов на рынке. Данная стратегия оказывает положительное воздействие на динамику эффективности производства за счет как снижения затрат, так и увеличения результата.

Среди стратегий второго типа можно выделить:

- стратегию максимизации (искусственного завышения) издержек производства;
- стратегию перекладывания роста издержек производства на потребителя;
- имитационное программирование НИОКР;
- стратегию манипулирования «портфелем вложений капитала».

Стратегия максимизации издержек производства направлена на увеличение прибыли за счет государственных или иных субсидий при отсутствии прямой (внутриотраслевой) ценовой конкуренции.

В рамках стратегии перекладывания роста издержек производства на потребителя предусматривается рост издержек

производства (например, в результате роста цен на сырье и материалы, при введении высоких тарифов на импорт готовых изделий) непосредственно учитывать в цене продукции, т. е. перекладывать на потребителя.

При имитационном программировании НИОКР экономический результат достигается за счет обновления ассортимента продукции в виде «косметических» улучшений в уже имеющихся на рынке продуктах (упаковка, дизайн и т. п.).

Стратегия манипулирования «портфелем вложений капитала», в рамках которой осуществляются скупка и продажа действующих предприятий и активов фирм, слияния и поглощения одних фирм другими путем операций с ценными бумагами на фондовой бирже, негативно влияет на динамику эффективности производства вследствие непроизводительного отвлечения капитала: техническая модернизация производственных мощностей и прирост капиталовложений в развитие производства не происходит, а финансовые ресурсы используются лишь на перераспределение имеющегося производственного аппарата между собственниками средств производства.

8.2. Планирование деятельности предприятия

Планирование, являясь основной функцией управления деятельностью предприятия, представляет собой процесс определения целей функционирования предприятия на заданную перспективу, выработки способов и путей их реализации, а также установление реальных возможностей их ресурсного обеспечения. Внутрипроизводственное (внутрифирменное) планирование — это многообразный процесс постоянного поиска путей, средств и ресурсов для достижения предварительно поставленной цели. Теорией планирования устанавливается следующая последовательность выполнения этапов разработки планов:

- оценка возможностей достижения цели;
- выявление альтернативных вариантов реализации поставленной цели;
- анализ ожидаемых последствий в случае выбора из множества возможных способов достижения выбранной цели;

- разработка конкретного плана действий всех структурных подразделений и служб предприятия с обеспечением временной координации и функционального согласования этих действий.

Важнейшими принципами планирования деятельности предприятия являются единство, непрерывность, гибкость, точность.

Принцип единства в процессе разработки плана деятельности предприятия рассматривается как сложная техническая и социально-экономическая система, имеющая общую направленность действий, целей и задач планирования всех структурных подразделений предприятия.

Принцип непрерывности предполагает соблюдение строгой последовательности выполнения всех этапов планирования; осуществление непрерывного процесса планирования; обеспечение преемственности планов как в процессе их смены одним другим, так и в подходах к их разработке, утверждению и контролю за их исполнением.

Принцип гибкости — это способность осуществлять маневрирование (возможность внесения необходимых изменений в план). Возможность реализации этого принципа может быть обеспечена наличием резервов, заложенных в плановых показателях.

Принцип точности разрабатываемых планов заключается в необходимости их составления с максимально высокой степенью определенности и показательности для исполнителей этих планов.

Процесс планирования предполагает разработку системы планов, различающихся между собой по горизонту планирования (календарные сроки планирования), по объектам планирования (предприятие, цех, производство), по видам (сферам) деятельности (производство и реализация продукции, финансы).

Перспективное планирование предназначено для уточнения миссии предприятия и конкретизации по содержанию и срокам достижения его стратегических планов и направлений развития и охватывает плановый период до пяти лет (среднесрочное планирование) и более пяти лет (долгосрочное планирование). При этом среднесрочное планирование базируется на результатах разработки долгосрочных планов и программ деятельности предприятия и его структурных подразделений.

Технико-экономическое планирование предназначено для формирования планов деятельности по тем же видам и направлениям,

что и в перспективном планировании, но с дополнительным включением в текущие планы конкретных заданий по материально-техническому снабжению, по уровню текущих затрат на производство и реализацию продукции (план по себестоимости), а также разработку мероприятий по организационно-техническому развитию предприятия и его подразделений (план оргтехмероприятий). По временным горизонтам технико-экономическое планирование подразделяется на текущее (один год) и оперативное (декада).

Текущее планирование осуществляется посредством детальной разработки годовых планов работы предприятия и его подразделений. Основная задача текущего планирования — это формирование общезаводских планов по реализации продукции и разработка на их основе других планов (по производству, себестоимости, труду и т. д.), а также распределение плановых заданий по цехам, производствам с обязательной их увязкой и согласованием с общезаводскими плановыми показателями. Производными годового плана предприятия служат календарные планы (полугодовые, квартальные, месячные).

Оперативное планирование — завершающий этап процесса планирования на предприятии. Оно конкретизирует и детализирует производственную программу, пути и средства ее выполнения в течение каждой декады планового месяца и выполняет функцию, обеспечивающую координацию и оперативно-календарное согласование с текущим планированием. Главная задача оперативного планирования заключается в обеспечении равномерного, бесперебойного производства в заданных количествах, в установленные сроки и требуемого качества.

Функционирование российских предприятий в рыночных условиях, обеспечивающих свободу выбора и относительную самостоятельность принятия управленческих решений, обуславливает необходимость поиска новых форм планирования. Для российской практики такими формами являются стратегическое планирование и бизнес-планирование.

Стратегическое планирование представляет собой деятельность высшего руководства предприятия, направленную на выбор сферы и образа действий по достижению долгосрочных целей и миссии предприятия в условиях постоянно меняющейся внешней среды.

Оно базируется на постоянном мониторинге и прогнозировании тенденций изменения рыночной среды, выявлении и учете угроз и возможностей развития предприятия при планировании целей и задач деятельности предприятия, а также выборе способов и путей их реализации. Основное предназначение данной формы планирования заключается в том, чтобы все плановые решения были обоснованы и согласованы с перспективными позициями и направлены на реализацию выбранной стратегии.

В основу разработки стратегических планов должны быть положены четкая формулировка видения предприятия, определение его миссии и установка целей функционирования.

Видение предприятия — это философия бизнеса, комплекс намерений руководства относительно смысла и содержания существования и функционирования предприятия при самых благоприятных условиях.

Миссия предприятия — это генеральная цель функционирования предприятия, которая, с одной стороны, должна конкретизировать по содержанию, смыслу и срокам достижения видения, а с другой — детализируя статус предприятия, должна служить базой для формулирования конкретных целей и задач деятельности предприятия в установленные сроки.

Процедура разработки стратегических планов предполагает осуществление следующих основных шагов.

Первый шаг — осуществление системного анализа сложившейся рыночной ситуации и стратегических ее изменений, включая:

- 1) исследование направлений и меры воздействия внешней среды предприятия;

- 2) анализ внутреннего состояния предприятия для получения объективной оценки его готовности к конкуренции.

Второй шаг — разработка самой стратегии предприятия:

- 1) разработка корпоративной (портфельной) стратегии;

- 2) формирование конкурентной (деловой) стратегии, предполагающей оценку конкурентных позиций каждого стратегического хозяйственного подразделения;

- 3) выработка функциональных стратегий, т. е. определение направлений и масштабов стратегического развития каждой функциональной области деятельности предприятия (маркетинговая стратегия, производственная, стратегия управления персоналом,

финансовая стратегия) с формированием для каждой из них стратегии роста, стратегии стабильности и стратегии сокращения.

Третий шаг — формирование механизма реализации стратегических планов, суть которого заключается в следующем:

- оценка качества стратегических планов с точки зрения совместимости намеченных результатов с реальными возможностями предприятия; объективности и достоверности учета внешних угроз; аргументированной доказательности наиболее эффективного использования ресурсов предприятия, необходимых для реализации данной стратегии;

- определение программы действий по реализации стратегических планов, установление последовательности и сроков их осуществления;

- установление ответственных исполнителей, их прав и ответственности по реализации планов;

- осуществление контроля за реализацией принятых к исполнению стратегических планов предприятия.

Бизнес-планирование осуществляется для обоснования и оценки эффективности рекомендуемых к реализации разнообразных управленческих решений, приобретающих форму инвестиционных (предпринимательских) проектов, при технико-экономическом обосновании которых бизнес-план по своему существу является его важнейшей составной частью.

Бизнес-планированию подвергаются следующие виды и направления предпринимательской деятельности:

- создание новых видов бизнеса, строительство и ввод в действие новых предприятий;
- организация новых производств в составе действующих предприятий;
- осуществление реконструкции действующих предприятий;
- внедрение комплексных инженерно-технических решений, направленных на сокращение текущих производственных издержек;
- реализация управленческих решений по трансформации производственной структуры предприятия (разделение или интеграция) и диверсификация его деятельности.

Бизнес-план — это документ, в котором в концентрированной форме излагается технико-организационная суть предлагаемого к внедрению управленческого решения (проекта), обосновывается

предпринимательская привлекательность и целесообразность реализации проекта, а также производится расчет системы показателей, оценивающих экономическую эффективность вкладываемых в него инвестиций. Бизнес-планы носят разовый характер, а периодичность их разработки определяется регулярностью составления планов организационно-технического развития предприятия.

Бизнес-планы реализуют ряд свойственных им функций:

- возможность использования их в процессе реализации стратегических целей развития предприятия;
- совершенствование самого процесса внутрифирменного планирования;
- развитие кредитных отношений предприятия с банками и решение вопроса о привлечении заемных средств;
- привлечение (при необходимости) новых инвесторов.

8.3. Производственная программа и производственная мощность

Важнейшей количественной характеристикой предприятия, оценивающей его производственно-технический потенциал, является производственная мощность.

Производственная мощность — это максимально возможный объем строительно-монтажных работ, который может быть выполнен собственными силами строительной организации в планируемом периоде, при соответствующей структуре работ и наиболее полном использовании предоставленных в распоряжение организации трудовых, материальных и финансовых ресурсов на основе прогрессивных технологий, передовых методов организации труда, производства и управления. Производственная мощность выражается в натуральных (при условии однородности структуры работ) и стоимостных показателя. В основном производственная мощность выражается в стоимостных показателях.

Производственная мощность — это внутренняя характеристика предприятия, которая зависит от имеющихся производственных площадей, эффективности строительных машин, механизмов, используемой технологии производства строительно-монтажных работ, материальных, трудовых, финансовых ресурсов.

Производственная программа — это функция спроса, зависящая от объемов заключенных договоров подряда, от желания рынка получить готовую продукцию данной организации. Расчет производственной программы должен быть сбалансирован с производственной мощностью строительной и монтажной организаций.

Производственная программа определяется с учетом реального уровня использования производственной мощности в планируемом году, т. е. производственная программа всегда меньше производственной мощности на возможный резерв ее роста или улучшения использования.

Величина производственной мощности находится под влиянием различных факторов. Наибольшее влияние оказывает группа технических факторов:

- количественный состав основных фондов, их структура, удельный вес активной части основных фондов;
- качественный состав, уровень прогрессивности используемого оборудования на всех стадиях производственного процесса;
- возрастной состав оборудования с учетом морального износа, темпы обновления основных фондов;
- степень прогрессивности, механизации и автоматизации действующих технологических процессов и т. п.

В состав организационных факторов входит степень специализации, концентрации, кооперирования, комбинирования производства, уровень организации производства, труда и управления.

К группе экономических факторов относятся формы оплаты труда рабочих, наличие материального стимулирования и т. д.

Социальные факторы включают профессиональный, квалификационный и образовательный уровень коллектива работников предприятия.

Указанные факторы влияют как на величину производственной мощности, так и на уровень ее использования.

Выделяют следующие виды производственной мощности:

- теоретическая (паспортная) — это объем хозяйственных операций, который может быть достигнут в идеальных условиях работы;
- практическая — наивысший уровень производства, который достигается при сокращении допустимых или неизбежных потерь

рабочего времени (ремонт оборудования, режим работы предприятия);

- нормальная — характеризует средний уровень хозяйственной деятельности, достаточный для удовлетворения спроса на продукцию или услуги в течение ряда лет с учетом сезонных и циклических колебаний спроса, тенденций его роста или сокращения.

Плановая производственная мощность равна годовой нормальной производственной мощности.

Производственная мощность может колебаться в зависимости от объема и структуры портфеля заказов, состава и характера подлежащих возведению объектов, структуры выполняемых строительно-монтажных работ и других объективных производственных факторов и условий.

Определение производственной мощности состоит в расчете вариантов использования производственных ресурсов в соответствии с конкретными возможностями формирования портфеля заказов и в установлении на основе этого оптимального варианта загрузки строительно-технологических комплексов, при котором обеспечивается получение максимальной прибыли.

Расчеты параметров производственной мощности рекомендуется проводить в три этапа.

На первом этапе на основе перечня объектов, входящих в портфель заказов, рассчитываются физические объемы и стоимость строительно-монтажных работ по их видам, формируются укрупненные виды и строительно-технологические комплексы работ, рассчитывается их стоимость и трудоемкость, устанавливаются ведущие комплексы работ по объектам.

В качестве критерия ведущего комплекса работ принимается максимальный удельный вес по трудоемкости и стоимости во всем объеме работ производственной программы и возведения строительных объектов.

На втором этапе определяется нормативная ресурсоемкость и потребность в материалах на укрупненные виды работ, на строительно-технологические комплексы работ, а на основе последних — по объектам производственной программы и структурным подразделениям, участкам производства. В конечном итоге нормативная машиноемкость и потребность в материалах определяются на весь портфель заказов.

На третьем этапе на основе данных о составе и состоянии наличного парка строительных машин, численности и структуре кадров рабочих, об их использовании в предшествующих периодах, об условиях контрактов на строительство с поставщиками строительных материалов, конструкций, деталей определяются фонд рабочего наличного парка строительных машин, фонд рабочего времени наличного состава кадров рабочих, объем поставок строительных материалов, конструкций, деталей.

Планирование развития производственной мощности заключается в поиске и анализе новых технологий производства строительного-монтажных работ, технологий изготовления строительных конструкций и переработки строительных материалов в подсобном производстве, новых прогрессивных строительных материалов, более эффективных строительных машин, инструмента.

Этапы разработки планов развития производственной мощности (ПМ) строительной организации:

- определение фактической производственной мощности и уровня ее использования, анализ сопряженности производственных процессов, выявление узких мест;

- определение плановой производственной мощности и уровня ее использования, анализ сбалансированности плановой производственной программы с основными производственными ресурсами организации;

- расчет потребности в производственных ресурсах, определяющих производственную мощность организации, планирование источников ее покрытия, разработка мероприятий по наращиванию мощностей и эффективности их использования.

К производственным ресурсам, определяющим величину и уровень использования производственной мощности, можно отнести:

- трудовые ресурсы — численность рабочих списочного состава строительной организации и привлеченных из других организаций, выполняющих строительные-монтажные работы;

- машинные ресурсы — ведущие строительные машины, занятые на строительные-монтажных работах, учитываемые в составе производственных фондов строительного назначения (без учета транспортных средств) и обеспечивающие выполнение основного объема механизированных работ. При этом учитываются как собственные, так и привлеченные машины и механизмы.

Расчет производственной мощности строительной организации:

1. Фактическая среднегодовая производственная мощность (M_{ϕ}):

$$M_{\phi} = O_{\phi} \times \left(\frac{m}{K_m} + \frac{1-m}{K_t} \right), \quad (57)$$

где K_m, K_t — коэффициенты использования соответственно машинных и трудовых ресурсов;

O_{ϕ} — фактически выполненный в базовом году объем СМР собственными силами;

m — доля работ, выполненных механизированным способом, в общем объеме СМР.

2. Фактическая производственная мощность на конец года ($M_{\text{фк}}$):

$$M_{\text{фк}} = M_{\phi} \times \square \frac{m \times T_{\text{мк}} + (1-m) \times T_{\text{тк}}}{100}, \quad (58)$$

где $T_{\text{мк}}$ — суммарная технологическая мощность машинного парка организации, определяемая в % от среднегодовой;

$T_{\text{тк}}$ — численность рабочих, занятых на строительно-монтажных работах на конец года, в % от среднегодовой.

3. Плановая среднегодовая мощность ($M_{\text{п}}$):

$$M_{\text{п}} = M_{\text{фк}} + \square M_{\text{и}} \pm \square M_{\text{м}} \pm \square M_{\text{т}}, \quad (59)$$

где $\square M_{\text{и}}$ — прирост мощности за счет интенсивных факторов. Расчет производится на основе мероприятий плана технического развития и повышения эффективности строительного производства (увеличение производительности ведущих машин и труда рабочих, годового фонда полезного времени их использования);

$\square M_{\text{м}}$ — прирост (снижение) полезной мощности за счет изменения оснащенности предприятия строительными машинами и механизмами;

$\square M_{\text{т}}$ — прирост мощности за счет изменения численности рабочих, занятых на строительно-монтажных работах.

4. Фактическая производственная мощность на конец базового года в планируемой структуре работ ($M_{\text{фкс}}$):

$$M_{\text{фкс}} = M_{\text{фк}} \times K_{\text{стр}}, \quad (60)$$

где $K_{\text{стр}}$ — расчетный коэффициент, учитывающий изменение планируемой структуры работ по сравнению с базовым годом.

Как правило, он определяется через фактические затраты труда на 1 млн руб. работ с учетом коэффициента роста объемов этих работ в планируемом году.

5. Коэффициент сбалансированности ($K_{сб}$). Программа строительно-монтажных работ и плановая среднегодовая производственная мощность характеризуются коэффициентом сбалансированности, который рассчитывается с учетом планируемого коэффициента использования среднегодовой производственной мощности ($K_{пл}^{исп}$):

$$K_{сб} = \frac{M_{п} \times K_{пл}^{исп}}{O_{пл}}, \quad (61)$$

где $O_{пл}$ — планируемый годовой объем строительно-монтажных работ, выполняемых собственными силами строительной организации.

$$K_{пл}^{исп} = \frac{1}{\frac{m}{K_m^{пл}} + \frac{1-m}{K_t^{пл}}}, \quad (62)$$

где $K_m^{пл}$, $K_t^{пл}$ — планируемые коэффициенты использования соответственно машинных и трудовых ресурсов.

Коэффициент сбалансированности должен стремиться к единице.

Результатом расчетов производственной мощности является составление плана загрузки производственных ресурсов, реально прикрепленного и дифференцированного по строительным объектам, участкам производства, производственным структурным подразделениям.

Производственная программа (далее — ПП) представляет собой систему плановых заданий по выпуску продукции установленной номенклатуры, ассортимента и качества, предназначенной для удовлетворения различных потребностей.

Основными показателями производственной программы являются: номенклатура, содержащая наименование продукции с указанием количества, качества и сроков сдачи; незавершенное производство; валовая продукция.

В качестве базы для определения потребности в производственных ресурсах для формируемого портфеля заказов могут

быть использованы государственные элементные нормы (ГЭСН), скорректированные с учетом реально применяемой технологии строительного производства и используемых строительных машин и автотранспортных средств.

Основные правила составления ПП:

1. В ПП строительной-монтажной организации включаются объекты, сооружаемые (реконструируемые, расширяемые, ремонтируемые) по договорам для заказчиков, а также здания и сооружения собственной производственной и жилищно-бытовой базы.

2. Объемы работ по каждому объекту устанавливаются в денежном выражении и в натуральных показателях по видам работ и конструктивным элементам сооружений.

3. В ПП должны включаться лишь реальные объекты, т. е. обеспеченные финансированием, утвержденной заказчиком проектно-сметной документацией и строительными площадками.

4. Целесообразно предусматривать концентрацию ресурсов на ограниченном числе одновременно строящихся объектов, чтобы обеспечить сокращение объема незавершенного строительства, продолжительности строительства отдельных объектов и ускорение ввода их в действие.

5. Необходимо предусматривать постоянное наличие задела, необходимого для обеспечения ритмичной работы строительной организации, обеспечивать фронт работ для рабочих всех специальностей и средств механизации во избежание их простоев.

6. В ПП должны быть увязаны (в объемах работ и во времени) технологические процессы, выполняемые силами генподрядных и субподрядных организаций. Программа работ генподрядчика складывается из объема работ, выполняемого собственными силами и силами субподрядных организаций. Генподрядчики по согласованию с субподрядными организациями составляют годовые календарные планы (графики) выполнения работ по объектам. По каждому объекту при разработке графиков генподрядчиком составляется перечень работ, выполняемых каждой субподрядной организацией, с указанием объемов в натуральном и денежном выражении. Перечень работ согласовывается с субподрядчиками.

7. Общий объем СМР должен определяться с учетом производственной мощности организации, т. е. максимального объема работ, который может быть ею выполнен за год при данной структуре

работ (при необходимости следует предусмотреть повышение мощностей организации с наращиванием ее ресурсов).

В производственной программе общестроительной организации-генподрядчика определяется:

- перечень объектов, строительство которых должна осуществить данная организация;

- ввод в действие производственных мощностей и объектов в натуральном выражении в единицах измерения, характеризующих потребительские свойства продукции строительства, в том числе прирост мощностей за счет технического перевооружения и реконструкции действующих предприятий;

- сроки ввода;

- объемы товарной строительной продукции с распределением общего объема по заказчикам;

- общий объем работ, подлежащих выполнению на каждом объекте в течение планируемого периода;

- распределение этих объектов по исполнителям, т. е. по общестроительным (собственными силами) и специализированным (субподрядным) организациям, участвующим в строительстве по временным периодам;

- объем задела.

При этом объекты, учитываемые в производственной программе, подразделяются на:

- переходящие объекты, строительство которых начато еще в предыдущем периоде;

- задельные объекты, строительство которых должно быть начато в планируемом периоде, а закончено на следующий год;

- пусковые объекты, строительство которых начинается и заканчивается в течение планируемого периода.

Для выполнения работ, предусмотренных ПП, в производственный план строительной организации включают план работы строительных машин, план материального обеспечения, план по труду.

На основании плана работы строительных машин устанавливается количественный и качественный состав парка строительных машин и оборудования, необходимых для своевременного выполнения объемов механизированных работ, включенных в производственную программу, а также определяются плановые расходы на их эксплуатацию при заданных объемах работ.

План материального обеспечения состоит из двух частей: в первой определяется потребность в материалах, конструкциях, других материальных ресурсах, необходимых для выполнения производственной программы; во второй — источники поступления ресурсов и графики поставок в соответствии с договорами, заключаемыми организацией с поставщиками.

План по труду выявляет численность работников, необходимых для выполнения ПП собственными силами. Планом определяется размер заработной платы работников всех категорий и показатель производительности труда в виде товарной выработки одного работника, занятого в основном и подсобном производствах. Выявляются необходимость пополнения кадров и его источники, разрабатываются мероприятия по подготовке и повышению квалификации работников.

При подготовке и утверждении производственной программы необходимо стремиться не к максимальному использованию производственных ресурсов, а к такому, при котором достигаются наиболее высокие экономические результаты — меньшая себестоимость производства строительно-монтажных работ и строительных конструкций и максимальная прибыль.

Исследованиями установлено, что минимальная себестоимость строительно-монтажных работ и, соответственно, максимальная рентабельность имеют место не при стопроцентном использовании строительной техники и людских ресурсов, а при уровне 90–92 %. Это обусловлено необходимостью наличия определенного резерва мощности, который обеспечивает надежность производства, исключает или сводит к минимуму сбои в организации строительного производства.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Сущность понятия «производственная мощность».
2. Назовите виды производственной мощности.
3. Как производятся расчеты параметров производственной мощности?
4. В чем сущность производственной программы?
5. Перечислите основные разделы производственного плана строительной организации.

Глава 9

ВЗАИМОСВЯЗЬ КАЧЕСТВА И ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

9.1. Качество и конкурентоспособность продукции

Качество продукции относится к числу важнейших показателей деятельности предприятия. Повышение качества продукции в значительной мере определяет выживаемость предприятия в условиях рынка, темпы технического прогресса, внедрения инноваций, рост эффективности производства, экономию всех видов ресурсов, используемых на предприятии. В современных условиях конкуренция между предприятиями развертывается главным образом за счет качества выпускаемой продукции.

Качество как экономическая категория — это общественная оценка, характеризующая степень удовлетворения потребностей в конкретных условиях потребления той совокупности свойств, которые явно выражены или потенциально заложены в товаре. Потребности обычно выражаются в свойствах, в их сравнении с аналогичными свойствами базового или эталонного образца. Такими свойствами могут быть вес, габариты, производительность, цвет, надежность, долговечность и др.

Качество продукции — совокупность ее потребительских свойств, которые обуславливают степень удовлетворения запросов потребителей в соответствии с назначением продукции, фиксированных на текущий момент времени.

Все свойства продукции выделены в группы:

- показатели назначения — основная функциональная величина полезного эффекта от эксплуатации продукции;
- показатели надежности — продукция с точки зрения надежности эксплуатации, ее безотказность, ремонтпригодность, долговечность;

— показатели технологичности — обеспечение рационального использования материалов, средств труда и времени в процессе технологического цикла;

— показатели стандартизации и унификации — насыщенность продукции стандартными, унифицированными составными частями. Более высокие коэффициенты стандартизации и унификации продукции облегчают ее производство и эксплуатацию;

— экономические показатели — отражают удобство эксплуатации продукции человеком с учетом его антропологических, физиологических и психологических свойств;

— эстетические показатели — характеризуют композиционное совершенство продукции (сочетание цветов, выразительность формы);

— показатели транспортабельности — отражают степень возможности транспортировки продукции различным транспортом без нарушения ее свойств;

— показатели безопасности — определяют степень безопасности эксплуатации и хранения продукции, т. е. обеспечивают безопасность при соблюдении условий эксплуатации, ремонта, простоя;

— экологические показатели — отражают степень влияния вредных взаимодействий на окружающую среду, которые возникают при хранении, эксплуатации или потреблении продукции;

— патентно-правовые показатели — характеризуют патентную защиту и патентную чистоту продукции.

Указанные показатели в совокупности создают базу для сравнения с другой аналогичной продукцией, позволяют оценить их технический уровень и качество.

Решение проблем качества во многом зависит от формирования системы стандартов качества как основы нормативно-правовой базы организации и функционирования систем управления качеством.

Стандартизация — деятельность, направленная на достижение упорядочения в определенной области посредством установления положений для всеобщего и многократного применения в отношении реально существующих и потенциальных задач. Эта деятельность проявляется в разработке, опубликовании и применении стандартов.

Стандарт — нормативный документ, разработанный на основе соглашения большинства заинтересованных сторон и утвержденный

признанным органом (или предприятием), в данном документе устанавливаются общие принципы, характеристики, требования и методы, касающиеся определенных объектов стандартизации, направленных на упорядочение и оптимизацию работы в определенной области.

Существуют следующие нормативные документы по стандартизации:

- государственные стандарты (ГОСТ);
- отраслевые стандарты (ОСТ);
- технические условия (ТУ);
- стандарты предприятий и объединений, ассоциаций, концернов;
- стандарты научно-технических обществ и инженерных союзов, ассоциаций и других общественных организаций.

Система стандартов преследует правовые и социально-экономические цели. Во-первых, в законодательном порядке обеспечивается защита интересов потребителя и государства в вопросах качества продукции, охраны окружающей среды, безопасности жизни и здоровья населения. Во-вторых, система служит нормативно-технической базой социально-экономических программ и проектов. В-третьих, гарантируется техническое единство при разработке, производстве, эксплуатации продукции.

Конкурентоспособность продукции — комплекс потребительских и стоимостных характеристик товаров, определяющих их предпочтительность для потребителя на внутреннем и внешнем рынках по сравнению с аналогичными изделиями других предприятий и стран.

Конкурентоспособность продукции определяется (в отличие от качества) только той совокупностью свойств, которые представляют несомненный интерес для определенной группы покупателей и обеспечивают удовлетворение данной потребности. Прочие характеристики и свойства продукции во внимание не принимаются. Товар с более высоким уровнем качества может быть менее конкурентоспособен, если его стоимость значительно повысилась за счет придания товару новых свойств, не затребованных группой потребителей, для которых он предназначен. Кроме того, один и тот же продукт может быть конкурентоспособен на внутреннем рынке и неконкурентоспособен на внешнем, и наоборот.

Различают реальную конкурентоспособность (в результате акта купли-продажи) и потенциальную (проектно-плановые расчеты, анализ условий спроса).

Управление конкурентоспособностью предполагает активное проведение предприятием продуктовой и ценовой политики, установление тесных связей с основными потребителями, выход на внутренний и внешний рынки.

9.2. Экономическая эффективность деятельности предприятий

Оценка экономической эффективности производства необходима в случаях:

- выработки и принятия управленческих решений при выявлении дополнительного спроса и наличия реальных возможностей; решений об экономической целесообразности (выгодности, прибыльности) расширения действующих производств и увеличения объемов производства и продаж освоенных видов продукции на этой основе, а также повышения ее качества, освоения и запуска в производство новых видов изделий;
- постановки аналитических целей, направленных на поиск и последующую реализацию резервов снижения затрат, увеличение объемов производства, изменение цен на производимую продукцию и на приобретаемые материально-энергетические ресурсы и изыскание других возможностей повышения экономической эффективности производства;
- организации действенной системы материального стимулирования процесса повышения экономической эффективности производства;
- обоснования цен на производимую продукцию и определения возможностей их регулирования.

В настоящее время в практике аналитической работы предприятий применяется ряд показателей, в той или иной мере дифференцировано характеризующих эффективность отдельных видов деятельности предприятия (производственная, финансовая, инвестиционная и т. д.).

В качестве показателя, обеспечивающего наиболее обобщающую оценку экономической деятельности предприятия, используется показатель рентабельности. При этом в зависимости от конкретного объекта и цели такой оценки применяют несколько разновидностей этого показателя.

Рентабельность производства ($P_{\text{пр}}$) характеризует уровень прибыльности предприятия и рассчитывается как отношение суммы полученной балансовой прибыли (Π_6) к сумме среднегодовой стоимости основных фондов ($\Phi_{\text{ср. год}}$) и оборотных средств (O):

$$P_{\text{пр}} = \frac{\Pi_6}{\Phi_{\text{ср. год}} + O} \times 100 \%. \quad (63)$$

Общая рентабельность производства в строительстве рассчитывается, как правило, следующим образом:

$$P_{\text{пр}} = \Pi / O_{\text{смп}}, \quad (64)$$

где $O_{\text{смп}}$ — сметная стоимость строительно-монтажных работ или договорная цена на строительство объекта, руб.

Данный показатель является обобщающей характеристикой экономической эффективности производства, так как оценивает эффективность использования привлеченных к производству ресурсов основных производственных фондов и оборотных средств, являющихся основными факторами производства.

При оценке текущих затрат уровень рентабельности рассчитывается по формуле

$$P_{\text{т. з.}} = \Pi / C_{\text{смп}}, \quad (65)$$

где Π — прибыль строительной организации (сметная, плановая, фактическая), руб.;

$C_{\text{смп}}$ — себестоимость строительно-монтажных работ (сметная, плановая, фактическая), руб.

Этот показатель характеризует эффективность использования текущих затрат в процессе реализации внутренней цели предприятия, т. е. получения прибыли. Он оценивает размер прибыли на 1 руб. текущих затрат на производство и реализацию продукции.

Рентабельность — это обобщающий показатель, на который влияют как экстенсивные, так и интенсивные факторы. К экстенсивным

факторам относятся рост массы прибыли за счет увеличения объемов работ и влияние инфляции на уровень цен. Интенсивные факторы связаны с совершенствованием организации труда и производства, техническим прогрессом, сокращением сроков строительства, повышением качества строительно-монтажных работ и др.

Факторы, влияющие на величину дохода предприятия:

- уровень цен на реализуемую продукцию;
- конкурентоспособность продукции;
- качество продукции;
- организация производства и труда;
- производительность труда;
- эффективность производственного и финансового планирования.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Сущность понятия «экономическая эффективность».
2. Назовите случаи применения показателей экономической эффективности.
3. Как производятся расчеты экономической эффективности?

Глава 10

ИННОВАЦИОННАЯ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

10.1. Инновационная деятельность

Современный научно-технический прогресс немалозначим без интеллектуального продукта, получаемого в результате инновационной деятельности.

Инновация представляет собой материализованный результат, полученный от вложения капитала в новую технику или технологию, в новые формы организации производства труда, обслуживания, управления и т. п.

Процесс создания, освоения и распространения инноваций называется инновационной деятельностью или инновационным процессом.

Результат инновационной деятельности можно назвать инновационным продуктом.

В современной экономике без применения инноваций практически невозможно создать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоемкости и новизны. Таким образом, инновации представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы, так как ведут к созданию новых потребностей, сокращению производственного цикла и снижению себестоимости продукции, к притоку инвестиций, к повышению имиджа (рейтинга) производителя новых продуктов, к открытию и захвату новых рынков, в том числе и внешних.

В практике управления существуют различные классификаторы инноваций.

По типу новизны для рынка инновации делятся на новые для отрасли в мире; новые для отрасли в стране; новые для данного предприятия (группы предприятий).

По стимулу появления (источнику) можно выделить:

- инновации, вызванные развитием науки и техники;
- инновации, вызванные потребностями производства;
- инновации, вызванные потребностями рынка.

По месту в системе (на предприятии, в фирме) можно выделить:

• инновации на входе предприятия (сырье, оборудование, информация и др.);

• инновации на выходе предприятия (изделия, услуги, технологии, информация и др.);

• инновации системной структуры предприятия (управленческой, производственной).

В зависимости от глубины вносимых изменений выделяют:

• радикальные (базисные) инновации, которые реализуют крупные изобретения и формируют новые направления в развитии техники;

• улучшающие инновации, которые реализуют мелкие изобретения и преобладают на фазах распространения и стабильного развития научно-технического цикла;

• модификационные (частные) инновации, направленные на частичное улучшение устаревших поколений техники и технологии.

В зависимости от технологических параметров инновации подразделяются на продуктовые и процессные. Продуктовые инновации включают применение новых материалов, новых полуфабрикатов и комплектующих; получение принципиально новых продуктов. Процессные инновации означают новые методы организации производства (инновационные технологии).

Примером современных инновационных технологий в строительстве может быть применение 3D-принтера, который распечатывает каркасы зданий для строительства жилых домов (принтер достаточно больших размеров: 150 м в длину, 11 м в ширину и 7 м в высоту). Благодаря этому возможно строить множество домов в предельно короткие сроки и с меньшей себестоимостью.

Другим примером может служить технология строительства домов по принципу конструктора LEGO. Блоки Smart Brick промышленного производства, которые могут значительно ускорить, упростить и удешевить процесс возведения архитектурных сооружений, напоминают элементы упомянутого выше конструктора

и могут намертво скрепляться при помощи специальных пазов и выступов. При этом сами кирпичи являются полыми внутри, что хорошо для улучшения теплоизоляции и проведения инженерных коммуникаций — труб и проводки, а также установки металлических элементов для придания конструкции большей крепости. Внешний вид блоков таков, что их не нужно отделять ни снаружи здания, ни внутри.

Инновационный процесс означает инновационную деятельность какого-либо предприятия. Он направлен на разработку и реализацию результатов научно-технических изысканий в виде нового продукта или нового технологического процесса. В общем плане инновационный процесс — это последовательная цепь событий, в ходе которой новшество «вызревает» от идеи до конкретного продукта, технологии или услуги и распространяется в хозяйственной практике.

Инновационный процесс включает в себя семь элементов, соединение которых в единую последовательную цепочку образует структуру инновационного процесса (рис. 11). К этим элементам относятся:

- инициация инновации;
- маркетинг инновации;
- выпуск (производство) инновации;
- реализация инновации;
- продвижение инновации;
- оценка экономической эффективности инновации;
- диффузия (распространение) инновации.

Внедряя инновации в практику предпринимательской деятельности, очень важно знать, какие факторы способны затормозить или ускорить инновационный процесс. Основные факторы, влияющие на развитие инновационного процесса, приведены в табл. 5.

Более подробно основные стадии инновационной деятельности представлены на рис. 12.

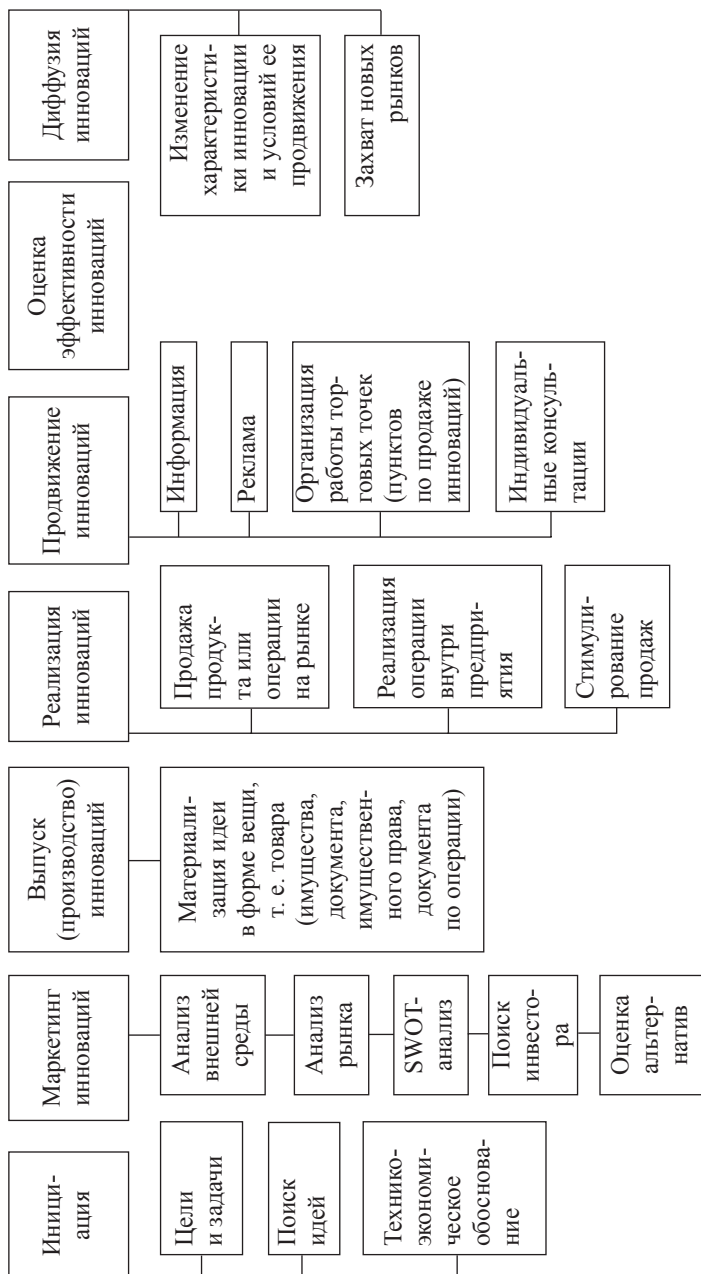


Рис. 11. Структура инновационного процесса

Факторы, влияющие на развитие инновационного процесса

| Группа факторов | Факторы, препятствующие инновационной деятельности | Факторы, способствующие инновационной деятельности |
|---------------------------------------|--|--|
| Экономические, технологические | Недостаток средств для финансирования инновационных проектов, слабость материальной и научно-технической базы, отсутствие резервных мощностей, доминирование интересов текущего производства | Наличие резерва финансовых и материально-технических средств, прогрессивных технологий, необходимой хозяйственной и научно-технической инфраструктуры |
| Политические, правовые | Ограничения со стороны антимонопольного, налогового, амортизационного, патентно-лицензионного законодательства. Введение санкционных мер | Законодательные меры (особенно льготы), поощряющие инновационную деятельность, государственная поддержка инноваций |
| Социально-психологические, культурные | Сопротивления переменам, которые могут вызвать такие последствия, как изменение статуса сотрудников, необходимость поиска новой работы, перестройка новой работы, перестройка устоявшихся способов деятельности, нарушение стереотипов поведения и сложившихся традиций, боязнь неопределенности, опасение наказаний за неудачу | Моральное поощрение участников инновационного процесса, общественное признание, обеспечение возможностей самореализации, освобождение творческого труда. Нормальный психологический климат в трудовом коллективе |
| Организационно-управленческие | Устоявшаяся организационная структура компании, излишняя централизация, авторитарный стиль управления, преобладание вертикальных потоков информации, ведомственная замкнутость, трудность межотраслевых и межорганизационных взаимодействий, жесткость в планировании, ориентация на сложившиеся рынки, ориентация на краткосрочную окупаемость, сложность согласования интересов участников инновационных процессов | Гибкость оргструктуры, демократичный стиль управления, преобладание горизонтальных потоков информации, самопланирование, допущение корректировок, децентрализация, автономия, формирование целевых рабочих групп |



Рис. 12. Стадии инновационной деятельности

Поскольку каждое предприятие, организующее инновационную деятельность, приобретает на рынке новаций необходимые ему новшества, разрабатывает инновационный проект и осуществляет с помощью сторонних организаций его технико-экономическое обоснование, что тоже требует определенных затрат, а впоследствии внедряет этот проект у себя, привлекая большие финансовые и другие ресурсы, то осуществление такой деятельности является затратным. Это обуславливает необходимость рассмотрения источников получения, проблем управления и оценки доходности инвестиций.

10.2. Инвестиционная политика предприятия

В соответствии с Федеральным законом «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации», осуществляемой в форме капитальных вложений (№ 39-ФЗ от 25.02.1999 г.), рассмотрим ряд понятий, связанных с инвестициями в строительство.

Инвестиции — это денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Инвестиционная деятельность — вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Капитальные вложения — инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты.

Инвестиционный проект — обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектная документация, разработанная в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план).

Объектами капитальных вложений в РФ являются находящиеся в частной, государственной, муниципальной и иных формах собственности различные виды вновь создаваемого и (или) модернизируемого имущества, за изъятиями, устанавливаемыми федеральными законами.

Субъектами инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений (далее — субъекты инвестиционной деятельности), являются инвесторы, заказчики, подрядчики, пользователи объектов капитальных вложений и другие лица.

Инвесторы осуществляют капитальные вложения на территории РФ с использованием собственных и (или) привлеченных средств в соответствии с законодательством РФ. Инвесторами могут быть физические и юридические лица, создаваемые на основе

договора о совместной деятельности и не имеющие статуса юридического лица объединения юридических лиц, государственные органы, органы местного самоуправления, а также иностранные субъекты предпринимательской деятельности (далее — иностранные инвесторы).

Заказчики — уполномоченные на то инвесторами физические и юридические лица, которые осуществляют реализацию инвестиционных проектов. При этом они не вмешиваются в предпринимательскую и (или) иную деятельность других субъектов инвестиционной деятельности, если иное не предусмотрено договором между ними. Заказчиками могут быть инвесторы.

Заказчик, не являющийся инвестором, наделяется правами владения, пользования и распоряжения капитальными вложениями на период и в пределах полномочий, которые установлены договором и (или) государственным контрактом в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Подрядчики — физические и юридические лица, которые выполняют работы по договору подряда и (или) государственному или муниципальному контракту, заключаемым с заказчиками в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации. Подрядчики обязаны иметь лицензию на осуществление ими тех видов деятельности, которые подлежат лицензированию в соответствии с федеральным законом.

Пользователи объектов капитальных вложений — физические и юридические лица, в том числе иностранные, а также государственные органы, органы местного самоуправления, иностранные государства, международные объединения и организации, для которых создаются указанные объекты. Пользователями объектов капитальных вложений могут быть инвесторы.

Субъект инвестиционной деятельности вправе совмещать функции двух и более субъектов, если иное не установлено договором и (или) государственным контрактом, заключаемыми между ними.

В Российской Федерации инвестиционная деятельность регулируется системой законов и нормативных актов. В качестве таких документов выступают Конституция РФ, законы о собственности, недрах, основах земельного и лесного пользования, о предприятиях и предпринимательской деятельности, об акционерах и акционерных обществах, банках, о налогообложении, внешнеэкономической

деятельности, таможенном контроле, об арендных отношениях и страховании, об инвестиционной деятельности.

Инвестиционная деятельность состоит из двух этапов:

- аккумуляция средств для инвестирования, т. е. формирование инвестиционных ресурсов;
- вложение накопленных средств (инвестиционных ресурсов) в конкретные объекты (направления) инвестирования, обеспечивающие получение дохода по этим инвестициям.

Движение инвестиций от начала формирования инвестиционных ресурсов до получения дохода по ним и возмещения (возврата) вложенных средств принято называть инвестиционным циклом.

Цикл инвестиционного проекта можно охарактеризовать тремя фазами:

- предынвестиционной;
- инвестиционной;
- эксплуатационной.

Схема цикла инвестиционного проекта представлена на рис. 13.



Рис. 13. Схема цикла инвестиционного проекта

Инвестиционная деятельность предприятия — это целенаправленно осуществляемый процесс воплощения всего инвестиционного цикла, начиная от поиска, отбора и использования источников инвестиций и формирования инвестиционных ресурсов, обоснования и выбора наиболее эффективных направлений (объектов) инвестирования и заканчивая реализацией предусмотренного инвестиционной программой всего комплекса инвестиционных проектов и получения на этой основе полного объема предполагаемого проектами экономического или иного эффекта.

Инвестиционная деятельность складывается из следующих элементов:

- разработка инвестиционных намерений;
- разработка инвестиционного проекта;
- определение источников инвестирования и установление договорных отношений;
- организация строительной деятельности по сооружению объекта и обеспечение его функционирования в соответствии с требованиями проекта.

Основной целью инвестиционной деятельности является обеспечение реальной возможности осуществления проекта и максимизации рыночной стоимости предприятия.

Экономическая сущность инвестиций. Инвестиции (в общем смысле этого термина) представляют собой вложение сбереженных средств в различные сферы человеческой деятельности с целью получения дополнительного дохода, какой-либо выгоды или прибыли.

В качестве инвестиций инвестор может использовать денежные средства, банковские депозитные вклады, акции, облигации, векселя и другие ценные бумаги, имеющие официальный статус на фондовом рынке, движимое и недвижимое имущество (здания, сооружения, машины и механизмы), материальные ценности, интеллектуальные ценности, закрепленные авторскими правами на открытия, изобретения, ноу-хау, проектные и конструкторские разработки, земельные участки и другие природные ресурсы, находящиеся в собственности инвестора и представляющие определенную ценность.

В зависимости от целевого назначения все инвестиции подразделяются на:

- реальные инвестиции, целевое назначение которых заключается в создании новых или расширении действующих

производственных мощностей, т. е. формировании новых материальных активов предприятия;

- финансовые инвестиции, предназначенные для приобретения нематериальных активов, т. е. помещение средств в корпоративные ценные бумаги (акции), облигации, а также в депозиты банков;

- потребительские инвестиции, направленные, как правило, частным инвестором на приобретение товаров длительного пользования (транспортных средств, жилья, земельных участков и другого недвижимого имущества) с целью получения дохода при условии сдачи этого имущества в аренду или наем.

Все инвестиции осуществляет тот, кто обладает правом собственности на инвестиционные ресурсы, т. е. инвестор.

Инвесторами, осуществляющими вложение собственных, заемных, привлеченных средств в создание и воспроизводство основных фондов в форме капитальных вложений, могут быть:

- органы, уполномоченные управлять государственным и муниципальным имуществом или имущественными правами;

- организации и предприятия, предпринимательские объединения, общественные организации и другие юридические лица;

- международные организации, иностранные юридические лица;

- физические лица (граждане РФ и иностранные граждане).

Инвестиции — одна из наиболее сложных и часто используемых экономических категорий, обладающих присущей ей множественностью качественных сторон.

Инвестиции представляют собой единственно возможную форму продуктивного (доходного) использования сбереженных (накопленных) средств. Сбереженные и накопленные средства, вовлеченные в экономический оборот, становятся инвестициями, обладающими продуцирующими свойствами и обеспечивающими получение определенного уровня доходности (прибыльности). Инвестиции являются главным источником получения дополнительного эффекта от предпринимательской деятельности.

Инвестиции выражают различные формы накопленного капитала и обладают способностью удовлетворять альтернативные потребности в них. Основными формами накопленного капитала, выступающего в качестве инвестиций, служат денежные накопления, запас материальных и нематериальных ценностей, каждая из которых имеет свой диапазон и специфику использования. Все формы

накопленного капитала, обладая свойством множественности оценки потребительской ценности, способны удовлетворять различные, во многом альтернативные потребности, характерные для инвестиционных процессов. С экономических позиций инвестиции необходимо понимать как процесс преобразования накопленных средств (капитала) в альтернативные объекты инвестирования или объекты активов предприятия. С этой точки зрения инвестиционный процесс следует рассматривать как процесс выбора и вложения ограниченного объема капитала в тот объект, который обеспечивает максимальный уровень доходности инвестиций.

Инвестиции являются объектом собственности и распоряжения. Инвестиции всегда выступают носителем права собственности и права распоряжения. Как объект собственности и распоряжения капитала в качестве инвестиционного ресурса предприятие формирует также определенные пропорции его использования отдельными предприятиями, отражаемые соотношением собственного и заемного капитала («структура капитала»). Это соотношение влияет на эффективность инвестиций и на характер принимаемых решений.

Инвестиции всегда подвержены влиянию фактора времени. Для того чтобы собственник сбережений (накоплений) был заинтересован в отказе от сиюминутного их потребления и в переводе их в инвестиции, необходимо обеспечить за такой отказ достаточно весомое для него вознаграждение в виде соответствующего инвестиционного дохода (прибыли). Кроме того, перед инвестором всегда стоит еще одна альтернатива временного предпочтения использования инвестиций: необходимо выбрать для инвестирования кратко- или долгосрочные вложения капитала, обеспечивающие различный уровень доходности.

Инвестиции постоянно подвержены факторам риска. Риск, как уровень вероятности потерпеть убытки, является важнейшей сущностной характеристикой инвестиций. Инвестор, осуществляя инвестиции, принимает на себя риск, связанный с возможным снижением уровня доходности инвестиций или частичной и даже полной потерей инвестиционного капитала.

Различают несколько видов инвестиционного риска, основными являются следующие:

Риск изменения процентной ставки дохода — обуславливается возможным изменением (снижением) кредитных

ставок, что может привести к частичной потере инвестором чистой прибыли по финансовым инвестициям.

Риск инфляции. Падение покупательной способности денег служит фактором достаточно сильного воздействия на реальные доходы по финансовым инвестициям, существенно обесценивая их.

Риск падения общерыночной цены на ценные бумаги. Недополучение ожидаемого дохода по финансовым инвестициям может происходить вследствие падения рыночных цен на обращающиеся на рынке ценные бумаги. Главными причинами возникновения такого рода риска могут служить: экономическая нестабильность, мировой рост цен на природные материальные ресурсы, политические потрясения и т. д.

Отраслевой риск. Это риск, связанный с изменением состояния дел в конкретной отрасли экономики.

Финансовый риск. Этот вид риска обуславливается общим финансовым состоянием предприятия и в первую очередь соотношением заемных и собственных средств. Чем выше доля заемных средств, тем больше составляют выплаты по банковским процентам и тем больше уровень риска для акционеров, являющихся владельцами акций, остаться без ежегодных дивидендов.

Инвестиции предприятия — это долгосрочные вложения капитала во всех его формах в различные сферы деятельности с целью получения прибыли, а также для достижения иного экономического или внеэкономического эффекта, обеспечение которого базируется на рыночных принципах и связано с факторами времени, риска и ликвидности.

По объектам (направлениям) инвестирования инвестиции предприятия подразделяются на:

- реальные (капиталообразующие) инвестиции, предназначенные для воспроизводства основного капитала, создания инновационных нематериальных активов, прироста запасов товарно-материальных ценностей, и инвестиции, направленные на другие объекты инвестирования, связанные с операционной деятельностью предприятия (предпринимательские инвестиции);
- финансовые инвестиции, направляемые на приобретение различных финансовых легколиквидных активов (ценные бумаги, депозиты банков и др.).

Основными формами реальных инвестиций предприятия выступают:

- строительство производственных объектов при создании новых предприятий, т. е. формирование имущественных комплексов в процессе организации новых субъектов предпринимательской деятельности (новое строительство);
- приобретение (покупка) предприятием-инвестором готовых целостных имущественных комплексов (других предприятий или самостоятельных структурных подразделений);
- реконструкция предприятий, предусматривающая коренное совершенствование действующей техники и технологии производства и требующая значительных объемов инвестиций и достаточно длительных сроков ее осуществления;
- расширение действующих предприятий путем возведения новых производственных подразделений (цехов, производств и др.);
- модернизация функционирующих производств, выражающаяся во внедрении отдельных видов более совершенного оборудования и элементов технологии взамен морально устаревших;
- перепрофилирование предприятия, предполагающее изменение профиля (сферы) его деятельности, т. е. освоение, производство и реализация новых для данного предприятия видов продукции, пользующейся на рынке повышенным спросом;
- приобретение нематериальных активов, т. е. инвестирование в ноу-хау, покупку патентов, лицензий и т. д.;
- расширение запасов материальных оборотных активов.

Важнейшими формами финансовых инвестиций предприятия являются:

- приобретение облигаций, акций и других ценных бумаг;
- размещение временно свободных денежных средств на депозитных вкладах банков и других финансовых институтов.

По характеру участия в инвестиционном процессе инвестиции подразделяются на:

- прямые инвестиции, предполагающие прямое участие инвестора в выборе объектов инвестирования и вложение капитала в формирование уставных фондов других предприятий;
- непрямые инвестиции (вторичные инвестиции), предусматривающие вложение средств инвестора через других лиц,

называемых финансовыми посредниками (в том числе и различные инвестиционные фонды).

По отношению к предприятию-инвестору инвестиции подразделяются на:

- внутренние, представляющие собой вложения средств в развитие самого предприятия-инвестора;
- внешние — это вложение капитала в реальные активы других предприятий.

По периоду осуществления инвестиции дифференцируются на:

- краткосрочные, на период до одного года;
- долгосрочные, т. е. инвестиции, вкладываемые на период более одного года в воспроизводство основного капитала.

По уровню доходности все инвестиции подразделяются на:

- высокодоходные — инвестиции в предпринимательские проекты или финансовые инструменты, уровень чистой прибыли по которым превышает среднюю норму этой прибыли на инвестиционном рынке;

- среднедоходные, обеспечивающие уровень чистой прибыли по инновационным проектам и финансовым инструментам, примерно равный средней норме этой прибыли на инвестиционном рынке;

- низкодоходные инвестиции, уровень доходности которых ниже средней нормы на рынке инвестиций;

- бездоходные — это инвестиции, от осуществления которых инвестор предполагает получить не экономическую прибыль, а внеэкономические эффекты (экологический, социальный и др.).

По степени риска инвестиции дифференцируются на:

- безрисковые — это вложения в такие объекты инвестирования, по которым отсутствует реальный риск потери средств и ожидаемого по ним дохода;

- низкорисковые инвестиции — характеризуются тем, что степень риска вложения средств в объекты значительно ниже среднерыночного;

- высокорисковые — представляют собой такие инвестиции, уровень риска по которым существенно превышает среднерыночный (венчурные инвестиции).

По уровню ликвидности инвестиции подразделяются на:

- высоколиквидные — это вложения средств предприятия в такие объекты, которые легко и быстро (до одного месяца) могут быть

конвертированы в денежную форму без потерь своей рыночной стоимости (акции, облигации, депозиты банка и др.);

- среднеликвидные инвестиции — характеризуются вложением в такие объекты инвестирования, которые могут приобрести денежную форму без существенных потерь своей рыночной стоимости в срок от одного до шести месяцев (запасы материальных ценностей, дефицитные виды оборудования и другие материальные активы);

- низколиквидные инвестиции — это вложение финансовых средств предприятия в такие объекты инвестирования, которые могут быть конвертированы в денежную форму без ощутимых потерь своей рыночной стоимости по истечении значительного периода времени, превышающего полгода (незавершенные инвестиционные проекты, реализованные предпринимательские проекты с устаревшей технологией, не котируемые на фондовом рынке акции других предприятий);

- неликвидные инвестиции — характеризуют вложения финансовых ресурсов предприятия в такие объекты, которые самостоятельно реализованы быть не могут, а их продажа на рынке капитала возможна только в комплексе с другими объектами, т. е. в составе целостного имущественного комплекса (отдельные виды зданий и сооружений, находящихся на территории данного предприятия).

По формам собственности инвестиции могут быть:

- частными, т. е. вложениями капитала, собственниками которого являются отдельные физические лица;

- корпоративными, являющимися собственностью юридических лиц, имеющих различные организационно-правовые формы (акционерные общества), исключая государственные предприятия;

- государственными, представляющими собой вложения капитала государственных предприятий и средств государственного бюджета различных уровней и государственных внебюджетных фондов;

- смешанными, когда в один объект инвестирования предприятия вкладываются средства разных форм собственности.

Инвестиционные ресурсы в отличие от инвестиций характеризуют качественную сторону (целевое назначение) сбереженных финансовых и других средств. Это запасы инвестиций, которые

реально можно использовать и которые имеют конкретные источники своего формирования.

Основными источниками инвестиционных ресурсов являются:

- отечественные источники, в качестве которых выступают физические и юридические лица, а также государство РФ;
- иностранные источники (зарубежные собственники инвестиций).

Иностранцами источниками инвестиций могут выступать зарубежные государства, иностранные граждане, а также юридические лица других стран (предприятия, фирмы, компании). Основными видами зарубежных инвестиций являются прямые инвестиции, целевые кредиты на уровне предприятий и портфельные инвестиции.

Отечественные источники инвестиций, в свою очередь, подразделяются на:

- собственные, т. е. такие инвестиционные ресурсы, на которые предприятие-инвестор имеет право собственности. При этом собственные источники инвестиционных ресурсов дифференцируются на внешние и внутренние;
- заемные — это инвестиционные ресурсы, собственниками которых являются сторонние организации и предприятия, а предприятие-инвестор берет их в качестве краткосрочных и долгосрочных кредитов и займов.

Наиболее реальными и надежными источниками собственных инвестиционных ресурсов являются внутренние источники, к которым относятся:

- прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, осуществляющего инвестиции;
- амортизационные отчисления предприятия-инвестора;
- капитал инвесторов, привлекаемый путем подписки физических и юридических лиц на акции предприятия;
- дополнительная эмиссия акций действующего и реализующего проект предприятия и продажа их на фондовом рынке и др.

Заемные инвестиционные ресурсы, используемые практически каждым предприятием, или реализующим инновационную деятельность, или занимающимся решением других задач по развитию и повышению эффективности своей деятельности, служат достаточно надежным и чаще всего объективно необходимым источником финансирования инвестиционной деятельности.

К долгосрочным заемным источникам инвестиционных ресурсов предприятия относятся:

- кредиты банков;
- кредиты и займы небанковских финансовых структур;
- государственные целевые и льготные кредиты;
- лизинг, в том числе финансовый.

Источниками формирования краткосрочных заемных инвестиционных ресурсов являются:

- кредиты банков;
- кредиты и займы небанковских финансовых структур;
- кредиты предприятий, являющихся будущими потребителями продукции;
- товарные (коммерческие) кредиты поставщиков сырья и материалов, заинтересованных в будущих долгосрочных поставках своих материально-сырьевых ресурсов.

В современных условиях в РФ одними из самых распространенных инструментов по оценке инвестиций выступают следующие методики:

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. 2-я ред., испр. и доп. : утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ и Госстроем РФ от 21.06.1999 г. № ВК 477) [12].

2. Методика расчета показателей и применения критериев эффективности региональных инвестиционных проектов, претендующих на получение государственной поддержки за счет бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации : приказ Министерства регионального развития РФ от 30.10.2009 г. № 493) [13].

Первая методика рассматривает инвестиционную привлекательность проекта через оценку его эффективности. Эффективность инвестиционного проекта — категория, отражающая соответствие проекта целям и интересам его участников.

Осуществление эффективных проектов увеличивает поступающий в распоряжение общества внутренний валовой продукт (ВВП), который затем делится между участвующими в проекте субъектами (фирмами, акционерами и работниками, банками, бюджетами разных уровней и пр.). Поступлениями и затратами этих субъектов определяются различные виды эффективности инвестиционных проектов.

Рекомендуется оценивать следующие виды эффективности:

- эффективность проекта в целом;
- эффективность участия в проекте.

Эффективность проекта в целом оценивается для того, чтобы определить его потенциальную привлекательность для возможных участников финансирования. Она включает в себя:

- общественную (социально-экономическую) эффективность проекта;
- коммерческую эффективность — рентабельность инвестиций (ARR).

Показатели коммерческой эффективности проекта учитывают финансовые последствия его осуществления для участника, реализующего инвестиционный проект (предполагается, что участник производит все необходимые для реализации проекта затраты и пользуется всеми его результатами), и в целом характеризуют с экономической точки зрения технические, технологические и организационные проектные решения [12].

При этом традиционно для оценки инвестиционной привлекательности проекта используют показатели эффективности инвестиций, которые представляют собой расчет абсолютных и относительных показателей эффекта от проекта (табл. 6).

Таблица 6

**Основные финансово-экономические показатели,
используемые при оценке коммерческой эффективности
инвестиционных проектов [12]**

| Экономический показатель | Экономическое содержание | Примечания |
|-------------------------------------|--|--|
| Чистый доход (ЧД) | Накопленный эффект (сальдо денежного потока) за расчетный период, где суммирование распространяется на все шаги расчетного периода | ЧД и ЧДД характеризуют превышение суммарных денежных поступлений над суммарными затратами для данного инвестиционного проекта (ИП) |
| Чистый дисконтированный доход (ЧДД) | Накопленный дисконтированный эффект за расчетный период: $\sum_m f_m \alpha_m(E)$, где E — норма дисконта | Разность (ЧД — ЧДД) называют дисконтом ИП |

| Экономический показатель | Экономическое содержание | Примечания |
|--|---|---|
| Внутренняя норма доходности (ВНД, IRR), или внутренняя норма рентабельности | <p>Число E_v положительное, если:</p> <ul style="list-style-type: none"> — при норме дисконта $E = E_v$ чистый дисконтированный доход ИП обращается в 0, — это число единственное. <p>Для оценки эффективности ИП значение внутренней нормы доходности необходимо сопоставлять с нормой дисконта E. ИП, у которых $ВНД > E$, имеют положительный ЧДД и поэтому эффективны. Проекты, у которых $ВНД < E$, имеют отрицательный ЧДД и потому неэффективны</p> | <p>В общем случае ВНД называется такое положительное число E_v, что при норме дисконта $E = E_v$ ЧДД ИП обращается в 0 в конце прогнозного периода, при всех больших значениях E отрицателен, при всех меньших значениях — положителен. Если не выполнено хотя бы одно из этих условий, считается, что при таких прогнозных сроках окупаемости проекта не наступает даже при нулевой доходности инвестиций</p> |
| Потребность в дополнительном финансировании (ПФ), стоимость проекта, капитал риска | <p>Максимальное значение абсолютной величины отрицательного накопленного сальдо от инвестиционной и операционной деятельности. ПФ называют капиталом риска</p> | <p>Величина ПФ показывает минимальный объем внешнего финансирования ИП, необходимого для обеспечения финансовой реализуемости</p> |
| Срок окупаемости ИП | <p>Продолжительность периода от начального момента до момента окупаемости. Начальный момент указывается в задании на проектирование (обычно это начало нулевого шага или начало операционной деятельности).</p> | <p>При оценке эффективности срок окупаемости, как правило, выступает только в качестве ограничения.</p> |
| Индексы доходности затрат и инвестиций | <p><i>Индекс доходности затрат</i> — отношение суммы денежных притоков (накопленных поступлений) к сумме денежных оттоков (накопленным платежам).</p> | |

| Экономический показатель | Экономическое содержание | Примечания |
|--------------------------|--|---|
| | <p><i>Индекс доходности дисконтированных затрат</i> — отношение суммы дисконтированных денежных притоков к сумме дисконтированных денежных оттоков.</p> <p><i>Индекс доходности инвестиций (ИД)</i> — отношение суммы элементов денежного потока от операционной деятельности к абсолютной величине суммы элементов денежного потока от инвестиционной деятельности. Он равен увеличенному на единицу отношению ЧД к накопленному объему инвестиций.</p> <p><i>Индекс доходности дисконтированных инвестиций (ИДД)</i> — отношение суммы дисконтированных элементов денежного потока от операционной деятельности к абсолютной величине дисконтированной суммы элементов денежного потока от инвестиционной деятельности</p> | <p>Индексы доходности дисконтированных затрат и инвестиций превышают 1, если для этого потока ЧДД положителен</p> <p>ИДД равен увеличенному на единицу отношению ЧДД к накопленному дисконтированному объему инвестиций</p> |

Инновационная и инвестиционная деятельность предприятия является важнейшим аспектом деятельности предприятий, так как именно инвестиции в инновации позволяют повышать конкурентоспособность подукции и компании в целом, что приводит к росту ее рыночной стоимости.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. В чем заключается суть инвестиций и какие бывают виды инвестиций?

2. Что представляет собой инвестиционный процесс и инвестиционная деятельность?
3. Перечислите основные сущностные характеристики инвестиций.
4. Назовите и кратко охарактеризуйте инвестиционные риски.
5. Укажите основные источники инвестиционных ресурсов.
6. Что представляет собой инвестиционная деятельность предприятия?
7. Дайте определение субъектов и объектов инвестиционной деятельности.
8. Назовите стадии инвестиционного цикла.

СПИСОК БИБЛИОГРАФИЧЕСКИХ ССЫЛОК

1. Гражданский кодекс РФ. № 51-ФЗ от 30.11.1994 г.
2. Градостроительный кодекс Российской Федерации : Федер. закон от 29.12.2004 г. № 190-ФЗ.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации / под ред. Г. Ю. Касьяновой. М. : АБАК, 2018.
4. Методика определения стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации : постановление Госстроя России от 05.03.2004 г. № 15/1.
5. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд : Федер. закон от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ (ред. от 26.07.2017 г. № 198-ФЗ).
6. О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства : постановление Правительства РФ от 04.04.2016 г. № 265.
7. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : Федер. закон от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ (ред. от 03.07.2016 г.).
8. СНиП 12-01-2004 «Организация строительства» / Федер. агентство по строительству и жилищ.-коммун. хоз-ву (Росстрой). М., 2004 (с изм. от 26.08.2016 г.).
9. Методика определения стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации (с изм. от 16.06.2014 г.).
10. Методические указания по определению величины сметной прибыли в строительстве (МДС 81-25.2001). М. : Госстрой России, 2001.
11. Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ 1/2008).
12. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов : утв. Минэкономики РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 г. № ВК 477.
13. Методика расчета показателей и применения критериев эффективности региональных инвестиционных проектов, претендующих на получение государственной поддержки за счет бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации : приказ Мин-ва регион. развития РФ от 30.10.2009 г. № 493.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Нормативные документы

Жилищный кодекс Российской Федерации : Федер. закон от 29.12.2004 г. № 190-ФЗ.

Земельный кодекс Российской Федерации : Федер. закон от 25.10.2001 г. № 136-ФЗ).

Методика применения сметных норм : утв. приказом Мин-ва строительства и жилищ.-коммун. хоз-ва РФ от 29.12.2016 г. № 1028/пр.

Методика применения сметных цен строительных ресурсов : утв. приказом Мин-ва строительства и жилищ.-коммун. хоз-ва РФ от 08.02.2017 г. № 77/пр.

Методические документы по формированию сметного раздела проектной документации с применением укрупненных нормативов цены строительства. МДС 81-02-13-2014 : утв. приказом Мин-ва строительства и жилищ.-коммун. хоз-ва РФ от 07.04.2014 г. № 167/пр.

Методические рекомендации по определению сметных цен на затраты труда в строительстве : утв. приказом Мин-ва строительства и жилищ.-коммун. хоз-ва РФ от 20.12.2016 г. № 1000/пр.

Методические рекомендации по определению сметных цен на материалы, изделия, конструкции, оборудование и цен услуг на перевозку грузов для строительства : утв. приказом Мин-ва строительства и жилищ.-коммун. хоз-ва РФ от 20.12.2016 г. № 1001/пр.

Методические рекомендации по определению сметных цен на эксплуатацию машин и механизмов : утв. приказом Мин-ва строительства и жилищ.-коммун. хоз-ва РФ от 20.12.2016 г. № 999/пр.

Методические рекомендации по применению государственных сметных нормативов — укрупненных нормативов цены строительства различных видов объектов капитального строительства непроизводственного назначения и инженерной инфраструктуры. МДС 81-02-12-2011 : утв. приказом Мин-ва регион. развития РФ от 04.10.2011 г. № 481.

Методические рекомендации по разработке государственных элементных сметных норм на монтаж оборудования и пусконаладочные

работы : утв. приказом Мин-ва строительства и жилищ.-коммун. хоз-ва РФ от 08.02.2017 г. № 78/пр.

Методические рекомендации по разработке государственных элементных сметных норм на строительные, специальные строительные и ремонтно-строительные работы : утв. приказом Мин-ва строительства и жилищ.-коммун. хоз-ва РФ от 08.02.2017 г. № 76/пр.

Методические рекомендации по составлению договоров подряда на строительство в Российской Федерации. М. : Госстрой России, 1999.

Налоговый кодекс Российской Федерации. Екатеринбург : Ажур, 2013. Ч. 1–2. 400 с.

О внесении изменений в градостроительный комплекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации : Федер. закон от 28.10.2011 г. № 337-ФЗ.

О защите конкуренции : Федер. закон от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ.

О критериях экономической эффективности проектной документации : постановление Правительства РФ от 12.11.2016 г. № 1159.

О мониторинге цен строительных ресурсов : постановление Правительства РФ от 23.12.2016 г. № 1452.

О порядке и об основаниях заключения контрактов, предметом которых является одновременно выполнение работ по проектированию, строительству и вводу в эксплуатацию объектов капитального строительства, и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации : постановление Правительства РФ от 12.05.2017 г. № 563.

О порядке организации и проведения государственной экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий : постановление Правительства РФ от 02.10.2002 г. № 729; постановление Правительства РФ от 05.03.2007 г. № 145.

О порядке применения нормативов сметной прибыли в строительстве : постановление Госстроя России от 28.02.2001 г. № 15, с учетом письма Федерального агентства от 18.11.2004 г. № АП-5536/06.

О порядке проведения проверки достоверности определения сметной стоимости строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства, финансирование которых осуществляется с привлечением средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, средств юридических лиц, созданных Российской Федерацией, субъектами Российской Федерации, муниципальными образованиями, юридических лиц, доля Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований в уставных (складочных) капиталах которых составляет более 50 процентов : постановление Правительства РФ от 18.05.2009 г. № 427.

О порядке проведения строительного контроля при осуществлении строительства, реконструкции и капитального ремонта объектов

капитального строительства: постановление Правительства РФ от 21.06.2010 г. № 468.

О проведении публичного технологического и ценового аудита крупных инвестиционных проектов с государственным участием и о внесении изменений в некоторые акты правительства Российской Федерации : постановление Правительства РФ от 30.04.2013 г. № 382.

О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : Федер. закон от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ (ред. от 03.07.2016 г.).

О размерах возмещения расходов, связанных со служебными командировками на территории Российской Федерации, работникам, заключившим трудовой договор о работе в федеральных государственных органах, работникам государственных внебюджетных фондов Российской Федерации, федеральных государственных учреждений : постановление Правительства РФ от 02.10.2002 г. № 729 (ред. от 07.03.2016 г.).

О составе разделов проектной документации и требованиях к их содержанию : постановление Правительства РФ от 16.02.2008 г. № 87.

О ставках платы за негативное воздействие на окружающую среду и дополнительных коэффициентах : постановление Правительства РФ от 13.09.2016 г. № 913.

О федеральной государственной информационной системе ценообразования в строительстве (Положение о федеральной государственной информационной системе ценообразования в строительстве) : постановление Правительства РФ от 23.09.2016 г. № 959.

Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений : Федер. закон от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ.

Об особенностях направления работников в служебные командировки (Положение об особенностях направления работников в служебные командировки) : постановление Правительства РФ от 13.10.2008 г. № 749.

Типовые методические рекомендации по планированию и учету себестоимости строительных работ : утв. Минстроем РФ 04.11.1995 г. № БЕ-11-260/7) (с изм. от 14.08.1997 г.).

Трудовой кодекс Российской Федерации. Екатеринбург : АМБ, 2002. 188 с.

Учебная литература

Гизатуллин М. И. Строительство. Бухгалтерский и налоговый учет / М. И. Гизатуллин. М. : ГроссМедиа, 2007. 280 с. (Справочник для бухгалтера).

Дайнеко Л. В. Бухгалтерский учет в строительстве / Л. В. Дайнеко // Устойчивое развитие российских регионов: экономическая политика

в условиях внешних и внутренних шоков : сб. материалов XII Междунар. науч. конф., Екатеринбург, 17–18 апреля 2015 г. Екатеринбург : [УрФУ], 2015. С. 1049–1059.

Королева М. А. Ценообразование и сметное нормирование в строительстве : учеб. пособие / М. А. Королева. 2-е изд., доп. и перераб. Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2014. 263 с.

Ларионова В. А. Управление инвестиционной привлекательностью девелоперских проектов : учеб. пособие / В. А. Ларионова, А. М. Платонов, Н. М. Караваева ; под общ. ред. докт. экон. наук А. М. Платонова ; науч. ред. Т. Ю. Быстрова. Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2017. 200 с.

Платонов А. М. Экономика строительных организаций : учеб. пособие / А. М. Платонов, М. А. Королева, В. М. Андриянов ; под общ. ред. Н. А. Самарской. Екатеринбург : УГТУ-УПИ, 2010. 156 с.

Производственный менеджмент в строительстве : учебник / А. М. Платонов [и др.]. Екатеринбург : УрФУ, 2016. 700 с.

Россия в цифрах, 2017 : крат. стат. сб. / Федер. служба гос. статистики. М. : Росстат, 2017. 511 с.

Руткаускас Т. К. Экономика предприятия : учеб. пособие / Т. К. Руткаускас. Екатеринбург : Изд-во УМЦ УПИ, 2018. 260 с.

Экономика строительства / под ред. В. В. Бузырева. 3-е изд. СПб. : Питер, 2009. 416 с. : ил. (Сер. : Учебник для вузов).

Экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. М. : Ин-т новой экономики, 2015. 1152 с.

Учебное издание

Королева Марина Алексеевна
Кондюкова Елена Станиславовна
Дайнеко Людмила Владимировна
Караваева Наталья Михайловна

ЭКОНОМИКА СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Учебное пособие

| | |
|----------------------|------------------------|
| Заведующий редакцией | <i>М. А. Овечкина</i> |
| Редактор | <i>Н. В. Чапаева</i> |
| Корректор | <i>Н. В. Чапаева</i> |
| Оригинал-макет | <i>Л. А. Хухаревой</i> |

Подписано в печать 28.05.2019. Формат 60 × 84¹/₁₆.
Бумага офсетная. Цифровая печать. Усл. печ. л. 11,86.
Уч.-изд. л. 10,5. Тираж 40 экз. Заказ 59

Издательство Уральского университета
Редакционно-издательский отдел ИПЦ УрФУ
620083, Екатеринбург, ул. Тургенева, 4
Тел.: +7 (343) 389-94-79, 350-43-28
E-mail: rio.marina.ovechkina@mail.ru

Отпечатано в Издательско-полиграфическом центре УрФУ
620083, Екатеринбург, ул. Тургенева, 4
Тел.: +7 (343) 358-93-06, 350-58-20, 350-90-13
Факс: +7 (343) 358-93-06
<http://print.urfu.ru>

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

